



UNIVERSIDAD DE LA RIOJA

TRABAJO FIN DE ESTUDIOS

Título

Situación del emprendimiento en La Rioja

Autor/es

MIGUEL LÓPEZ SÁENZ

Director/es

LUIS ALBERTO RUANO MARRÓN

Facultad

Facultad de Ciencias Empresariales

Titulación

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Departamento

ECONOMÍA Y EMPRESA

Curso académico

2019-20



Situación del emprendimiento en La Rioja, de MIGUEL LÓPEZ SÁENZ
(publicada por la Universidad de La Rioja) se difunde bajo una Licencia Creative
Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported.
Permisos que vayan más allá de lo cubierto por esta licencia pueden solicitarse a los
titulares del copyright.



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

TRABAJO FIN DE GRADO

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

**SITUACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN LA
RIOJA**

**THE STATUS OF ENTREPRENEURSHIP IN LA
RIOJA**

Autor: D./D^a. Miguel López Sáenz

Tutor/es: Prof. D./D^a. Luis Alberto Ruano Marrón

CURSO ACADÉMICO 2019-2020

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN.....	5
ABSTRACT	5
1. INTRODUCCIÓN	6
2. ¿QUÉ ES EL EMPRENDIMIENTO?	7
2.1. Definición de emprendimiento.	7
2.2. Características y tipos de emprendedores.	9
3. ¿QUÉ FACTORES SON LOS QUE INFLUYEN A LA HORA DE EMPRENDER? 11	
3.1. Educación y formación emprendedora.	16
3.2. Apoyo financiero.	20
3.2.1. Sociedades de Garantía Recíproca.	21
3.2.2. Empresas de Capital Riesgo.	21
3.2.3. Business Angel.....	22
3.2.4. Crowdfunding.	22
3.3. Características del mercado laboral.	23
4. SITUACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN LA RIOJA.	25
4.1. Análisis de los parámetros GEM en La Rioja.	25
4.2. Perfil de la población riojana en el proceso emprendedor.	27
4.2.1. Distribución por edad.	27
4.2.2. Distribución por género.....	28
4.2.3. Distribución por renta.....	29
4.4. Comparativa de la Actividad Emprendedora en La Rioja con comunidades limítrofes.	31
5. CONCLUSIONES.....	35
6. BIBLIOGRAFÍA	37

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Clasificación de los principales obstáculos a la actividad emprendedora en La Rioja	13
Gráfico 2: Clasificación de los principales apoyos a la actividad emprendedora en La Rioja.....	14
Gráfico 3: Distribución por nivel de educación y fases del proceso emprendedor en La Rioja.....	16
Gráfico 4: Distribución por formación específica para emprender y fases del proceso emprendedor en La Rioja	18
Gráfico 5: Intención emprendedora de los estudiantes de la Universidad de La Rioja y España.	19
Gráfico 7: Evolución de las tasas de actividad, empleo y paro en La Rioja.	23
Gráfico 8: Número de parados en La Rioja por grupo de edad y sexo.....	25
Gráfico 9: Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial en La Rioja y España en 2018.	26
Gráfico 10: Evolución de la TEA en España y La Rioja en el período 2016-2018.....	26
Gráfico 11: Distribución por edad y fases del proceso emprendedor en La Rioja.	27
Gráfico 12: Distribución por género y fases del proceso emprendedor en La Rioja.....	28
Gráfico 14: Valor añadido bruto por sectores en La Rioja (2018).....	30
Gráfico 15: Distribución de la actividad emprendedora por sectores de actividad en fases iniciales.	30
Gráfico 16: Distribución de la actividad emprendedora por tamaño en el empleo en fases iniciales.....	31
Gráfico 17: Comparación TEA entre distintas comunidades autónomas y España.	33
Gráfico 18: Comparación Iniciativas Consolidadas entre distintas comunidades autónomas y España.....	33

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Perfil del emprendedor dependiendo de sus características personales.....	10
Tabla 2: Expectativa emprendedora de los estudiantes al finalizar los estudios y cinco años después en La Rioja, en España y a nivel internacional.	19
Tabla 3: Evolución de la Población ocupada en España y La Rioja.	24
Tabla 4: Evolución del número de parados en España y La Rioja.....	24
Tabla 5: Aptitudes y aspiraciones emprendedoras en la población en el año 2018.	32
Tabla 6: Valoración de las condiciones del entorno emprendedor.	34

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Esquema de la coherencia del proyecto con la zona de compatibilidad del creador...	12
---	----

RESUMEN

El emprendimiento va teniendo cada vez mayor importancia en nuestra sociedad, siendo éste un generador de empleo y uno de los causantes del desarrollo económico de los territorios según múltiples estudios, por ello, este Trabajo Final de Grado tiene dos objetivos diferenciados. El primero es el de poder definir el concepto del emprendimiento a través de las numerosas acepciones que han realizado distintos autores sobre este tema a lo largo de la historia.

El segundo objetivo que tiene este trabajo es el de analizar la situación emprendedora que existe actualmente en La Rioja. Para ello, estudiaremos distintos valores representativos del emprendimiento en nuestra comunidad, como la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) o las valoraciones de los riojanos sobre el entorno emprendedor, observando su evolución a lo largo de los últimos años y comparando los datos obtenidos con los nacionales y con los de otras comunidades autónomas.

Para poder efectuar este análisis, utilizaremos los datos proporcionados por el Observatorio GEM (Global Entrepreneurship Monitor) de España y de La Rioja relativos al año 2018.

Palabras clave: *emprendimiento, emprendedor, actividad emprendedora, GEM, tasa de actividad emprendedora.*

ABSTRACT

Entrepreneurship is becoming increasingly important in our society, being a source of employment creation and one of the causes of regional economic development according to several studies. Therefore, this project has two distinctive objectives. The first aim is to be able to define the concept of entrepreneurship through the numerous meanings that different authors have developed on this topic throughout history.

The second aim is to analyse the entrepreneurial situation that currently exists in La Rioja. We are going to study different representative values of entrepreneurship in our community, such as the Total Entrepreneurial Activity (TEA) or the evaluations of its population in the entrepreneurial environment, observing its evolution over previous years and comparing the data obtained with the national data and with that of other autonomous communities.

In order to carry out this analysis, we will use the data provided by the GEM (Global Entrepreneurship Monitor) Observatory for Spain and La Rioja for 2018.

Key words: *entrepreneurship, entrepreneur, entrepreneurial activity, GEM, Total Entrepreneurial Activity.*

1. INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, la globalización en la que vivimos ha hecho que los negocios tengan que ir transformándose e ir adaptándose de una manera acelerada a las nuevas circunstancias del entorno. Los cambios tan rápidos y continuos han obligado a las organizaciones a tener que ir cambiando su propósito básico y a ser más flexibles en su enfoque para servir a diversos clientes. Las empresas se ven obligadas a redefinir continuamente sus mercados, reestructurar sus operaciones y modificar sus modelos de negocio (Morris et al., 2008). Estos cambios tan rápidos de mercado crearon un nuevo entorno estratégico, al cual los líderes empresariales lo llamaron entorno “VUCA” (Lawrence, 2013). Este acrónimo, creado a finales de 1990, tiene su origen en el Colegio de Guerra del Ejército de Estados Unidos tras el final de la Guerra Fría, y se utilizó para describir un nuevo entorno caracterizado por la volatilidad, la incertidumbre, la complejidad y la ambigüedad.

Por ello, es importante la figura del emprendedor o empresario, una persona que sepa adaptarse a estos cambios continuos ante las numerosas dificultades que encuentra en el camino.

Según Burnett (2000), “el emprendimiento es la fuerza impulsora detrás del crecimiento y la transformación. Sin empresarios no habría nuevas innovaciones o imitaciones creativas en el mercado”. Por otro lado, Praag (1995) afirma que los empresarios proporcionan una nueva fuente de empleo a la economía.

Diversos estudios han concluido que existe una relación entre los conceptos de emprendimiento, educación, desempleo y desarrollo local (Formichella, 2004). Además, para el caso del mercado español se han identificado evidencias acerca de la relación entre el crecimiento económico en las comunidades autónomas y su actividad emprendedora (González-Pernía et al., 2012; y, González-Pernía y Peña-Legazkue, 2015). Debido a estas evidencias, es importante fomentar una cultura de emprendimiento ya que puede aumentar el espíritu emprendedor en las personas, provocando efectos positivos como la creación de empresas, el crecimiento de las empresas existentes y la generación de autoempleo, contribuyendo así a la mejora de la economía. En palabras de Peter Drucker, “lo que necesitamos es una sociedad emprendedora en la que la innovación y el emprendimiento sean normales, constantes y continuos”.

Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), en los años de la última crisis económica, desde el año 2008 hasta el 2012, el Producto Interior Bruto (PIB) en La Rioja cayó en un 7,4%, mientras que a nivel nacional la caída fue del 9,2%. En cuanto al número de desempleados, desde el primer trimestre del 2008 hasta el segundo trimestre del 2012, donde se produjo el pico de personas sin trabajo en La Rioja, fueron un total de 3.540.500 personas nuevas las que quedaron desempleadas en España, de las cuales 26.300 pertenecían a nuestra comunidad.

Después de esos años de crisis, en España aumentaron el número de empresas de 95.000 a 117.000, rebajándose la tasa de desempleo desde el año 2013 donde se situaba en un 26,09% hasta situarse en un 14,7% en el año 2019. Estas nuevas empresas que se crearon fueron uno de los motivos de la progresiva recuperación de nuestra economía. Sin embargo, como dicen Fuentelsaz y González (2015), solo los emprendedores que consigan mantener sus negocios a lo largo de los años, serán los que tengan un impacto significativo en el desarrollo económico ya que los estudios más optimistas muestran que sólo el 50% de las nuevas empresas sobreviven los tres primeros meses.

Todo hace prever que, en el año 2020, debido a la crisis sanitaria del Covid-19, a nivel global y nacional se produzca una nueva crisis económica. Todavía no se sabe el alcance exacto que pueda tener, el Banco de España estima que en España habrá una caída del PIB de entre el 9,5% y el 12,4% este año. Por otra parte, lo que sí sabemos es que el emprendimiento va a ser uno de los recursos que va a usar parte de la población que se quede sin empleo ya que, según el Global

Entrepreneurship Monitor (GEM), en el año 2018 un 22,6% de los nuevos emprendedores en España, crearon un nuevo negocio por necesidad.

Sin embargo, en los indicadores relacionados con el proceso emprendedor, conviene resaltar que el porcentaje de la población con interés potencial de emprender en los próximos 3 años no varió entre 2017 y 2018, manteniéndose en el 6,8% en España según el Informe GEM, estos datos están muy por debajo de la media de economías con un poder adquisitivo comparable, lo que hace plantearnos el porqué de estos números tan bajos.

La mayor parte de los datos de este trabajo, han sido extraídos del Informe GEM, por lo que voy a explicar en qué consiste. El Global Entrepreneurship Monitor (GEM), es la red mundial sobre el estudio del emprendimiento más importante del mundo y tiene como objetivo principal medir los niveles de emprendimiento de los países y probar la relación de estos con el desarrollo económico local. Este informe fue fundado en el año 1999 por el Babson College y The London Business School y actualmente es coordinado a nivel mundial por la Global Entrepreneurship Research Association. En España, está compuesto por 19 equipos, uno por Comunidad Autónoma más las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla.

Los objetivos principales de este estudio son, en primer lugar, comprender que es el emprendimiento a través de las distintas definiciones que han aportado diversos autores a lo largo de los últimos siglos y, por otro lado, conocer los tipos de emprendedores según las diferentes clasificaciones que existen dependiendo en la fase en la que se encuentren.

Seguidamente, vamos a estudiar qué factores son los que influyen a la hora de emprender. A continuación, analizaremos el nivel de emprendimiento actual en La Rioja, estudiando distintos parámetros, observando en que sector se emprende más y comparando posteriormente los datos obtenidos con los de comunidades limítrofes a la nuestra.

Para terminar, realizaremos una serie de conclusiones que hemos obtenido de este “Trabajo Fin de Grado”.

2. ¿QUÉ ES EL EMPRENDIMIENTO?

2.1. Definición de emprendimiento.

A lo largo de la historia, numerosos autores han aportado diversas acepciones sobre el concepto del emprendimiento, por ello, actualmente no existe una definición única que sea aceptada por todos. Para conocer la evolución de este término, a continuación, voy a exponer una serie de definiciones que se han ido redactando sobre el emprendimiento, desde su origen, hasta la actualidad.

El origen de esta palabra deriva del latín “in prendere”, que significa coger o tomar, y se usaba para denominar a los aventureros o militares. En 1732, el “Diccionario de las Autoridades” lo definía de la misma manera: “Persona que determina hacer y ejecutar, con resolución y empeño, alguna operación considerable y ardua” (Azqueta, 2017). Por ello, la etiqueta del primer emprendedor, la tiene Cristóbal Colón, al cual lo describían como “entrepreneur”, que en castellano significa “pionero” (Castillo, 1999). A principios del siglo XVIII los franceses extendieron el significado del término a quienes se dedicaban a desarrollar grandes obras de infraestructura apoyados en los principios arquitectónicos de la época.

El primero en introducir el término “entrepreneur” dentro del discurso económico fue Richard Cantillon en el año 1755, el cual, lo concibe como un agente que compra medios de producción a precios que son inciertos en el momento en que se compromete a sus costes (Chamorro y Villa,

2007). Caracteriza al emprendedor como una persona la cual tiene capacidad para generar riqueza, producción y consumo y no se caracteriza por la posesión de dinero. El principal rasgo que caracteriza al “entrepreneur” es su capacidad para asumir riesgos en condiciones de incertidumbre (Hamilton y Haper, 1994; Praag, 1999).

Posteriormente, en la época clásica del pensamiento económico, entre 1750 y 1850 aproximadamente, un autor que también contribuyó a la creación del concepto del emprendedor fue Jean-Baptiste Say. Según Varela (1991), este autor lo definió como “el agente de cambio que reúne y combina los medios de producción, los recursos naturales, humanos y financieros, para construir un ente productivo, encontrando el valor recibido de los productos, la recuperación del capital invertido, de los gastos que incurrió y de las utilidades que busca”. Además, expone que el emprendedor “está expuesto a todos los riesgos, pero en cambio se aprovecha de todo lo que puede serle favorable”.

Rodríguez y Jiménez (2005), escriben sobre el economista alemán de siglo XIX Johann Heinrich Von Thünen, el cual exponía que “el emprendedor podía tener la doble característica de tomador de riesgo e individuo sumamente inteligente”. Por otro lado, Formaini (2001), integra la idea de Thünen acerca del concepto del empresario innovador, y la del empresario que asume riesgos, de tal manera que, para él, el emprendedor es la unión de las dos cosas.

Adentrándonos en el siglo XX, Burnett (2000), habla sobre el economista británico Alfred Marshall. Éste, estableció que los emprendedores son líderes por naturaleza y están dispuestos a actuar bajo las condiciones de incertidumbre que causa la ausencia de información completa. Marshall afirma que hay cuatro factores de producción: tierra, trabajo, capital y organización. La organización es el factor de coordinación, que une los otros factores, y Marshall cree que el espíritu empresarial es el elemento impulsor de la organización.

En Primo y Turizo (2016), exponen las ideas de Schumpeter, el cual escribió la Teoría del desarrollo económico en 1934, donde definió a los emprendedores como “aquellos individuos que con sus actividades generan inestabilidades en los mercados”. Schumpeter, considera al emprendedor como el gran protagonista del desarrollo económico, un agente capaz de responder creativamente a los cambios, a través, de innovaciones o nuevas combinaciones de factores de producción. Para este autor, la innovación en las empresas es la razón de ser del “entrepreneur”, este es quien asume los riesgos de las nuevas formas de hacer negocios y es quien logra también el desarrollo económico (Schumpeter, 1984).

Terapuez y Botero (2007), aluden a uno de los fundadores de la Escuela de Chicago, Frank Knight, el cual definió al emprendedor “como una persona con gran influencia en la economía pero que desgraciadamente hasta ese momento no se había tenido en cuenta en sus justas proporciones”. Además, expuso una serie de características y atributos del emprendedor como son la creatividad e imaginación, la tenacidad y persistencia y el conocimiento de sí mismo y del sector entre otras (Primo y Turizo, 2016).

Para los autores que acabamos de citar, el emprendedor es aquel que asume riesgos y aprovecha las oportunidades del mercado, y, por otro lado, Schumpeter fue de los primeros en introducir la innovación como una de las características del emprendedor. La escuela del pensamiento moderna, afirma que el papel del emprendedor es el de innovador. Pero, al igual que ocurre con la palabra emprendimiento, la definición de innovación es ampliamente discutible (Burnett, 2000).

En Formichella (2004), encontramos la definición de Peter Drucker, el cual describe al “entrepreneur” como aquel empresario que es innovador. Además, en su libro “La disciplina de la innovación”, sostiene que la mayoría de innovaciones, especialmente las que tienen éxito, son resultado de una intensa y consciente búsqueda de oportunidades para la innovación. Ésta última no proviene de destellos de inspiración, aunque a veces éstos puedan producirse, sino que la

verdadera innovación, la que resulta exitosa, procede de un análisis exhaustivo de las oportunidades que se presentan para innovar (Marina, 2012).

Drucker, concibe al emprendedor como un empresario, pero cabe destacar que algunos autores como Bucardo et al. (2015), señalan que estos dos no son lo mismo, aunque muchos utilizan el término como sinónimo. Por un lado, afirma que “el emprendedor es quien utiliza el ingenio, la audacia, el entusiasmo, la ilusión y la insatisfacción laboral para realizar un cambio a través de la innovación de las ideas, los productos o los procesos, sin que esto implique necesariamente su participación en la creación o dirección de las empresas”. Por otra parte, para este autor, el empresario es quien invierte en la empresa capital propio o ajeno y la dirige con la finalidad de obtener un rendimiento.

Siguiendo con el término emprendedor, para Amit et al. (1993), el emprendedor es aquella persona que “innova, identifica y crea nuevas oportunidades de negocios, reuniendo y coordinando nuevas combinaciones de recursos para extraer los máximos beneficios de sus innovaciones dentro del entorno incierto al que se enfrenta, es decir, organiza los factores productivos para generar valor”.

Para Kundel (1991), “la actividad emprendedora es la gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre adentro o afuera de organizaciones existentes, y sin importar si esta renovación da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio”. Stevenson expone que “emprender es perseguir la oportunidad más allá de los recursos que se controlen en la actualidad” (Stevenson, 2000).

A lo largo de los años de estudios de la teoría del emprendimiento, diferentes autores han definido numerosas características comunes entre la mayoría de los emprendedores. Al combinar las diferentes teorías, se puede desarrollar una serie de cualidades que tienen en general los emprendedores. Uniendo todas, podemos decir que los emprendedores son portadores de riesgos, coordinadores y organizadores, líderes e innovadores o imitadores creativos (Burnett, 2000).

Por último, en este trabajo utilizaremos la definición de emprendimiento del Informe GEM, el cual lo define como el proceso que involucra las actividades de las personas en cuanto a comenzar y gerenciar un negocio, considerando que las personas involucradas en actividades emprendedoras, como hablaremos posteriormente, pasan por diferentes fases, desde la inicial donde el negocio está en gestación, hasta la fase del establecimiento del negocio y la posibilidad de cierre del mismo.

2.2. Características y tipos de emprendedores.

Como ocurre con la definición de emprendimiento o emprendedor, numerosos autores han definido distintos tipos de emprendedores **según sus características**.

Galindo y Méndez (2011), desde una perspectiva moderna, consideran tres tipos de emprendedores de acuerdo con sus características:

1. Por un lado, encontramos al emprendedor **innovador**. Éste emprendedor de acuerdo al planteamiento de Schumpeter, se caracteriza por crear nuevas industrias y provocar cambios estructurales en la economía. De la misma manera que hay emprendedores que crean nuevas formas de negocio, encontramos a algunos que introducen las invenciones creadas por otros.
2. En segundo lugar, están los emprendedores que **aprovechan las oportunidades de beneficio** (Kirzner, 1973, 1999). Al igual que Schumpeter, considera que el emprendedor trata de aprovecharse de las oportunidades de beneficio que proporcionan los mercados, pero a diferencia del último, considera también que el emprendedor aprende de los errores

pasados y, los intenta corregir, conduciendo de esta manera al mercado hacia un nuevo equilibrio.

3. Por último, Galindo y Méndez, introducen según la teoría de Knight (1921) el factor de la **incertidumbre** para definir la última característica del emprendedor. Para este autor, “la incertidumbre es un factor importante que tienen que tener en cuenta los emprendedores, ya que tienen que tomar sus decisiones en un mundo incierto, y sus beneficios se van a ver afectados por dicha incertidumbre”.

Al igual que los autores anteriores, Suárez-Álvarez y Pedrosa (2016), exponen que en función de los objetivos que se pretenden alcanzar, es posible identificar al menos tres tipos de emprendedores:

- Extra-emprendedor.
- Intra-emprendedor
- Emprendedor personal.

El extra-emprendedor se caracteriza por ser una persona cuya meta es el desarrollo de nuevos proyectos externos ligados a la creación empresarial (Rauch y Frese, 2007). Por otro lado, el intra-emprendedor es aquella persona encargada de crear innovación dentro de la empresa y de mejorar los proyectos ya existentes (Marvel y Lumpkin, 2007). Por último, el emprendedor personal “se caracteriza por tener un alto control e iniciativa personal capaz de manejar situaciones difíciles, por ejemplo, con estrés, desempleo o cambios en la carrera profesional” (Frese y Fay, 2001).

Por otro lado, (Hernández y Cuatepotzo, 2019), determinan distintos perfiles de los emprendedores dependiendo de las características personales de estos. Dentro de estos perfiles, encontramos siete tipos, desde el oportunista hasta el visionario, o desde el intuitivo hasta el persuasivo. En la Tabla 1 veremos la clasificación de estos según sus características.

Tabla 1: Perfil del emprendedor dependiendo de sus características personales.

CARACTERÍSTICAS	
1. Inversionista	Busca la rentabilidad con su dinero en proyectos novedosos.
2. Intuitivo	Sabe en todo momento en dónde está y las características de su entorno, además de ser un empresario nato.
3. Empresario	Conoce el mundo de la empresa y asume el riesgo de emprender, aunque busca consolidar sus proyectos.
4. Oportunista	Parecido al emprendedor intuitivo, conoce al mercado y sabe detectar las oportunidades de negocio.
5. Especialista	Perfil técnico, sus conocimientos se centran en el sector que conoce.
6. Visionario	Se adelanta a las tendencias del mercado e invierte en productos que serán claves en el futuro.
7. Persuasivo	Persona que inicia un proyecto, gran capacidad de liderazgo y gran motivador.

Fuente: Hernández y Cuatepotzo (2019).

En este punto del trabajo, también se ha de comentar un tipo de emprendedor que ha ido en aumento en el siglo XXI como es el caso del **emprendedor social**. Según Alvord et al. (2004), en

los últimos años, la atención dedicada a los emprendedores sociales ha ido en aumento, tanto desde una perspectiva teórica como desde un punto de vista práctico.

De acuerdo con sus objetivos, Apetrei et al. (2013) definen al emprendedor social como una persona que trata de resolver un problema social con un enfoque innovador a la vez que desarrolla una actividad emprendedora. Por otro lado, establecen la diferencia entre el emprendedor orientado a los negocios y el emprendedor social. En cuanto al primero, éste está enfocado en lograr el éxito financiero, mientras que el emprendedor social, además de buscar el beneficio económico, lo primero que busca es crear un impacto social positivo.

Desde el perfil del GEM, entienden el emprendimiento como un proceso, por lo que realizan una diferenciación en función de las fases en las cuales se encuentre el proceso emprendedor.

En la primera parte de este proceso, determinan la existencia del **emprendimiento potencial**. Éste se caracteriza por estar formado por parte de la población de entre 18 y 64 años que ha expresado la intención de emprender durante los próximos tres años.

En la segunda fase está el **emprendimiento naciente**, en el cual encontramos a las iniciativas que se están poniendo en marcha y que aún no han pagado los salarios durante más de tres meses.

Siguiendo este proceso, pasamos al **emprendimiento nuevo**, dónde las iniciativas previas están en fase de consolidación, habiéndose pagado entre 3 y 42 meses de salarios.

Por último, el **emprendimiento consolidado** termina con este proceso. En esta última fase, las empresas han superado las fases anteriores y llevan más de 42 meses operando en el mercado y pagando salarios.

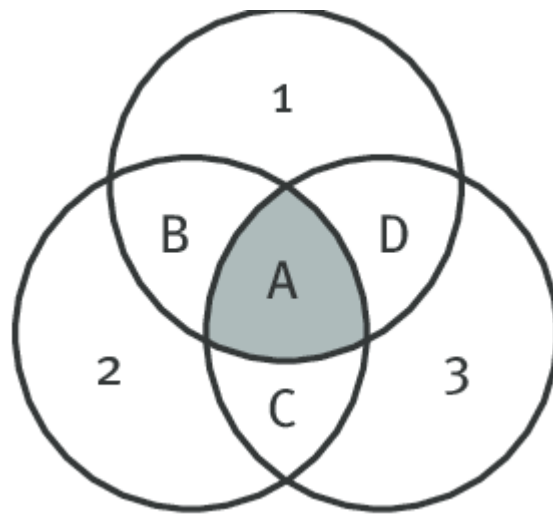
Por otro lado, el GEM también distingue a los emprendedores dependiendo de la motivación principal manifestada, distinguiendo entre emprendedores por necesidad y emprendedores por oportunidad

3. ¿QUÉ FACTORES SON LOS QUE INFLUYEN A LA HORA DE EMPRENDER?

A la hora de emprender hay numerosos factores que influyen en la persona que decide crear un nuevo negocio. Uno de los planteamientos sobre el emprendimiento más aceptados es el propuesto por Paturel (1997). Este autor francés realizó un esquema el cual denominó “La coherencia del proyecto”. Este esquema propone que para que se dé la creación de una empresa, se deben de combinar tres factores: las aspiraciones o motivaciones del creador; sus competencias, habilidades o Know-how, sus recursos financieros y logísticos además de su red de relaciones; el ambiente o entorno para la creación, el cual se refiere a las oportunidades que ofrece el mercado sobre los incentivos del marco legal para el emprendimiento (Marulanda y Morales, 2016).

Este último factor se puede relacionar con la **Teoría Institucional**. De acuerdo con este enfoque institucional, ciertas condiciones como las normas y políticas gubernamentales que tratan de fomentar el emprendimiento, influyen en la elección que los individuos realizan entre dedicar su capital humano y social a un empleo seguro, el cual le garantiza retornos estables, o crear una empresa que le proporciona retornos mayores aunque más volátiles (Levie y Autio, 2011). Las investigaciones en este campo no han sido capaces de validar un modelo explicativo aceptado mayoritariamente, pero los investigadores siguen analizando diferentes formas de relación entre las instituciones y emprendimiento para obtener unas conclusiones que sean válidas para la comunidad científica (Gómez et al., 2010). Pero, según este último autor, la presencia de leyes, reglamentos y programas de apoyo dirigidos a la puesta en práctica de iniciativas empresariales influye de una manera positiva en nuevas acciones de emprendimiento.

Figura 1: Esquema de la coherencia del proyecto con la zona de compatibilidad del creador.



Fuente: Paturel (1997).

En la Figura 1, encontramos los factores combinados entre ellos y en distintas situaciones. El círculo 1 representa la motivación, el círculo 2 muestra los recursos necesarios para crear la empresa y, el círculo 3 simboliza un entorno favorable. La combinación de estos tres factores posibilita la creación de una empresa.

Numerosos autores han concluido que la motivación es el factor más importante a la hora de emprender un negocio. Marulanda (2015) expone que la motivación es la fuerza que impulsa a los emprendedores a vencer las dificultades relacionadas con los otros dos factores. Kantis et al. (2004) realizaron una lista de las principales motivaciones de los emprendedores en España. En primer lugar, se encontraba la autorrealización como principal factor motivacional, seguido de la independencia y de mejorar los ingresos. Por el contrario, seguir la tradición familiar la encontramos en el último puesto de esta lista.

El Observatorio GEM de La Rioja, observó qué, en el año 2018 en nuestra comunidad, el 71,4% de las personas emprendedoras que se encontraban en etapas iniciales (TEA), emprendieron porque detectaron una oportunidad en el mercado, mientras que el 28,6% lo hicieron por necesidad. Por otro lado, el Informe GEM 2018 de La Rioja, realizó un análisis de los factores que obstaculizan y favorecen la actividad emprendedora en La Rioja.

En cuanto a los factores que obstaculizan la actividad emprendedora, el Gráfico 1 recoge los principales obstáculos a los que se enfrentan los emprendedores de La Rioja en opinión del panel de expertos encuestados.

Gráfico 1: Clasificación de los principales obstáculos a la actividad emprendedora en La Rioja



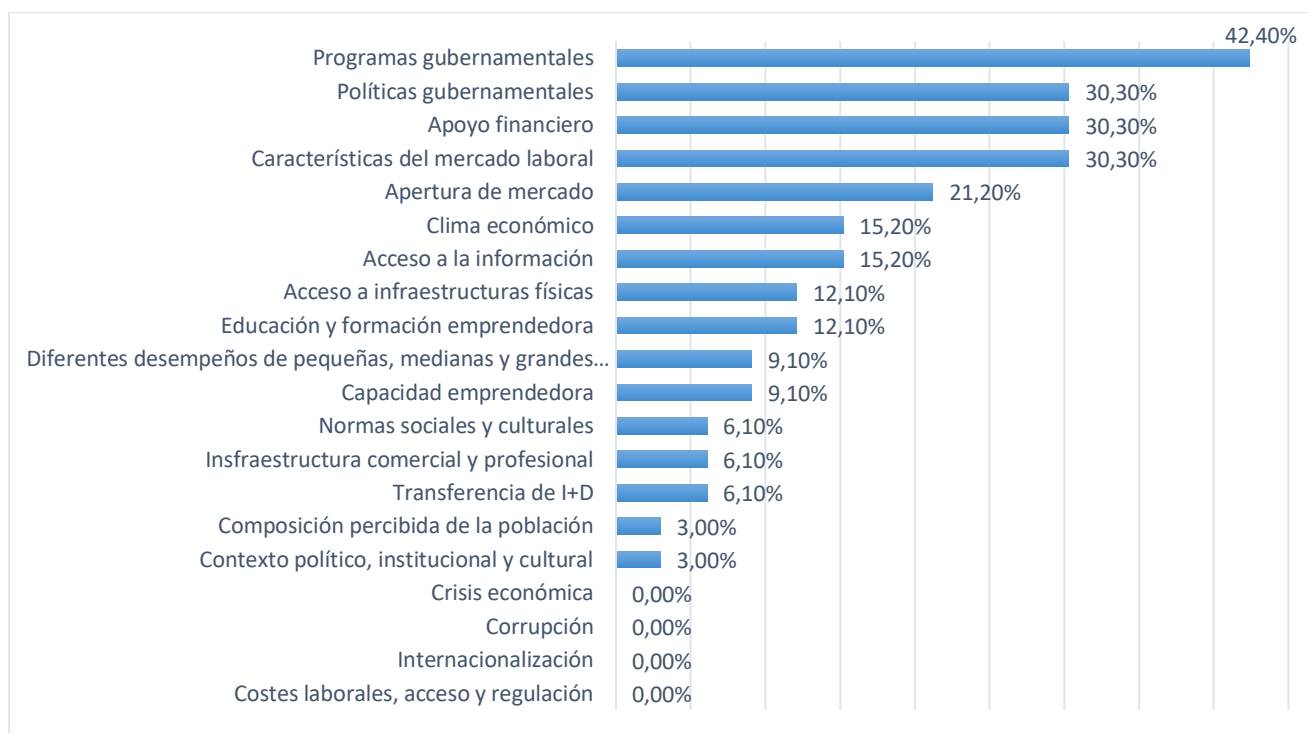
Fuente: GEM Rioja 2018

Como se observa en el Gráfico 1, los dos obstáculos que aparecen con mayor porcentaje, son el apoyo financiero y las políticas gubernamentales.

En tercer, cuarto y quinto lugar les siguen la educación y formación emprendedora, la capacidad emprendedora y el acceso a infraestructuras físicas. Entre los aspectos menos frecuentes como obstáculos, encontramos a la crisis económica y a la corrupción, con un 0% de importancia para ambas. También, hay una serie de temas que reciben poca consideración, como son el caso de los diferentes desempeños de pequeñas, medianas y grandes empresas, la transferencia de I+D, las características del mercado laboral, la internalización y el contexto político, institucional y cultural.

Por el contrario, en el siguiente gráfico, vamos a observar la clasificación de los principales apoyos a la actividad emprendedora en La Rioja. El GEM entiende como apoyo “a todos aquellos elementos positivos que favorecen y ayudan a los emprendedores en sus actividades empresariales”.

Gráfico 2: Clasificación de los principales apoyos a la actividad emprendedora en La Rioja.



Fuente: GEM Rioja 2018

En el Gráfico 2, se aprecia que los programas gubernamentales son considerados con un 42,40%, el principal apoyo a la actividad emprendedora. Le siguen con un porcentaje similar del 30,30%, las características de mercado laboral, el apoyo financiero y las políticas gubernamentales.

En contraposición, con ninguna consideración, encontramos a los costes laborales, acceso y regulación, la internacionalización, la corrupción y la crisis económica. Con algo más de importancia, pero muy escasa, aparecen con un 3% respectivamente, el contexto político, institucional y cultural y la composición percibida por la población.

Cómo podemos observar en estos dos gráficos, hay factores en común dentro de los apoyos y obstáculos para el emprendimiento. Las políticas gubernamentales y sus programas, el apoyo financiero, la educación y formación emprendedora y, por último, las características del mercado laboral, son aspectos importantes para los emprendedores en La Rioja. Por ello, en los siguientes sub-apartados hablaremos de ellos más detalladamente dentro del contexto de nuestra región.

2.1. Políticas y programas gubernamentales.

Las políticas y programas gubernamentales es el principal obstáculo junto al apoyo financiero a la hora de emprender un negocio en La Rioja, por ello, en este sub-apartado, abordaremos el tema estudiando las diferentes medidas que se han adoptado para conseguir reducir este problema.

En la primera década del siglo XXI, el Consejo de la Unión Europea ha ido fomentando el “espíritu emprendedor”, dando un papel significativo a los países y sus regiones. En el año 2000, se celebró el Consejo de Lisboa, en donde la Unión Europea identificó el espíritu emprendedor dentro de las competencias básicas para afrontar una economía basada en el conocimiento. De igual manera, en el año 2002, durante el Consejo Europeo de Barcelona, se aprueba el programa de trabajo “Educación y Formación 2010”, donde se propuso la urgente necesidad de invertir más y más eficazmente en recursos humanos y se pidió un alto nivel de inversión en el sector público,

además de un nivel más elevado de inversión privada, en especial en la enseñanza superior, la enseñanza de adultos y en la formación profesional permanente. Por otro lado, se proclama que “el espíritu emprendedor debe aprenderse por medio de los sistemas de educación y formación para facilitar la puesta en marcha y la gestión de nuevos negocios”.

En 2003, la Comisión de las Comunidades Europeas aprobó el “Libro Verde” sobre el “Espíritu Empresarial” en Europa, donde se propusieron tres pilares fundamentales con el fin de impulsar el emprendimiento:

1. Derrumbar barreras al desarrollo de los negocios y el crecimiento.
2. Equilibrar los riesgos y recompensas de la iniciativa empresarial.
3. Una sociedad que valore el emprendimiento.

Como acciones de apoyo al emprendedor, propusieron simplificar los trámites para crear nuevas empresas, reducir las barreras y los costes, suavizar la legislación de insolvencia, promover el espíritu empresarial en la escuela, apoyarse en la universidad y acceso a préstamos y microcréditos.

A partir del libro verde en España, tanto a nivel de la Administración del Estado como de las Comunidades Autónomas, se tomaron una serie de medidas legislativas, fiscales y económicas como fueron la concesión de préstamos y subvenciones o la entrada del capital riesgo. Además de las medidas anteriores, se realizaron otras de carácter no económico, ofreciendo servicios de información, asesoramiento y formación, así como la creación de viveros de empresa con la finalidad de consolidar, mantener y mejorar la competitividad y mejorar la imagen social del empresario.

Para ayudar a los emprendedores, el Gobierno de La Rioja creó en el año 2008 el Plan Emprende Rioja en el que están implicados la Agencia de Desarrollo Económico de la Rioja (Ader); la Cámara de Comercio, la Federación de Empresarios (Fer) y la Asociación de Jóvenes Empresarios y Emprendedores de la Rioja (Ajer). Según la página web del Gobierno de La Rioja, “el Plan Emprende Rioja, tiene como objetivo el convertir a La Rioja en una región donde las personas que quieran emprender, sepan cómo hacerlo y disfruten de ello, bajo criterios de calidad y eficiencia”.

Este Plan, tiene dos objetivos principales:

1. Impulsar la actividad emprendedora de La Rioja en dos niveles: más iniciativas emprendedoras y mayor éxito de las mismas.
2. Crear una cultura innovadora en la sociedad riojana.

Además, ponen a disposición del emprendedor diversos recursos como: asesoramiento integral, documentos de referencia, oportunidades de formación, talleres de emprendedores, día del emprendedor y premios EmprendeRioja.

Por otra parte, la Universidad de La Rioja (UR) y la Cámara Oficial de Comercio e Industria de La Rioja, firmaron en diciembre de 2003 un convenio específico de colaboración para la creación de la Cátedra extraordinaria de Emprendedores de la Cámara en la UR. Esta Cátedra de Emprendedores tiene los siguientes objetivos:

- Fomentar el espíritu emprendedor en el ámbito de la comunidad universitaria.
- Promover la iniciativa emprendedora y la creación de empresas con alto potencial de crecimiento como eje vertebrador de la competitividad.
- Desarrollar líneas de investigación sobre creación de empresas y cultura emprendedora desde una perspectiva multidisciplinar, propiciando el desarrollo de nuevos modelos de negocio y estrategias innovadoras en el ámbito socioeconómico.

- Desarrollo de actividades en red, con entidades regionales y locales de apoyo al emprendedor para difusión, asesoramiento e investigación relacionada.

Por último, dentro del ámbito de la Universidad de La Rioja, en 2018 se realizó el Programa Explorer, el cual fue una iniciativa de impulso al talento joven promovida por el Banco Santander a través de Santander Universidades, con la coordinación del Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE). Este programa ofrecía cinco meses para la formación e ideación de un proyecto y, cuando acabara ese periodo, los creadores de la mejor idea viajarían a Silicon Valley para recibir allí clases con las empresas más avanzadas del mundo.

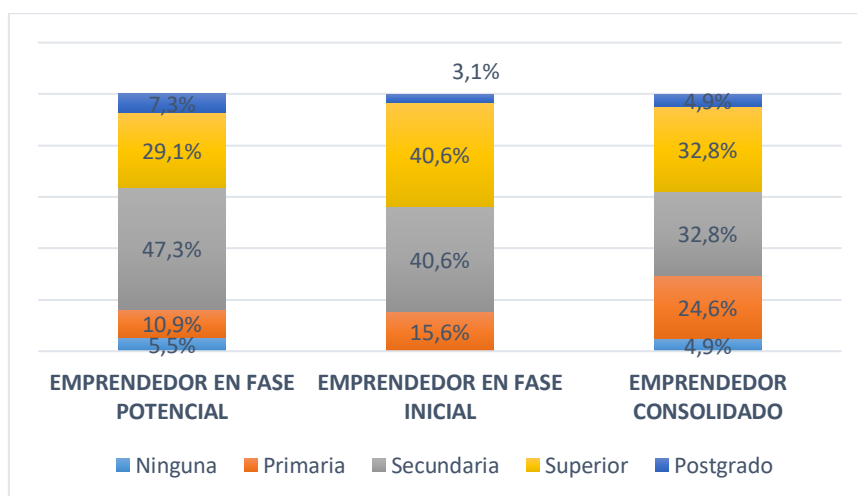
3.1. Educación y formación emprendedora.

Cómo hemos visto previamente en la encuesta del GEM, la educación y formación emprendedora es uno de los grandes obstáculos para los nuevos emprendedores a la hora de crear un negocio. El premio Nobel de Economía, T. W. Shultz afirma que la educación es una de las vías que influyen positivamente en el surgimiento de nuevos empresarios, personas capaces de tratar con el desequilibrio. Se deduce que a mayor nivel educativo surgirán más personas dispuestas a crear nuevas empresas (Gutiérrez, 2011). Según Reyes (2011), existen diferentes razones por las cuales el tema de la formación para la creación de empresas debe ser estudiado:

1. La formación para la creación de empresas desarrolla una cultura empresarial cuya finalidad es favorecer el crecimiento económico y contribuir a la generación de empleo.
2. Puede modificar la actitud e intención emprendedora entre los estudiantes.
3. Genera mejores oportunidades para el desarrollo profesional y laboral.
4. Estimula las capacidades emprendedoras y produce, a medio y largo plazo, generación de nuevos empresarios.
5. Prepara a los estudiantes para un mercado laboral dinámico, donde el perfil emprendedor es altamente valorado.

El informe GEM de la Rioja concluyó que la educación puede emplearse como un indicador relativo a la posesión de algunas de las capacidades útiles a la hora de emprender. Por ello, realizaron un gráfico en el que muestran la distribución por nivel de educación y fases del proceso emprendedor en La Rioja.

Gráfico 3: Distribución por nivel de educación y fases del proceso emprendedor en La Rioja.



Fuente: GEM Rioja, 2018.

En el Gráfico 3, observamos las siguientes distribuciones por nivel de educación dependiendo de la fase del proceso en el que se encuentre el emprendedor en La Rioja:

Entre los **emprendedores en fase potencial**, los niveles más altos de educación suponen un 36,4% (superior 29,1% y postgrado 7,3%), frente a un 58,2% de los niveles obligatorios (secundaria 47,3% y primaria 10,9%) y un 5,5% de las personas sin formación. Supone un descenso de los niveles más altos de educación, los cuales fueron en 2017 de un 42,2%, mientras que los niveles obligatorios fueron de un 57,8%. Esto quiere decir que en el año anterior no existía emprendimiento potencial sin formación.

En España, los emprendedores potenciales alcanzan unos niveles de educación similares a los riojanos, con un 33,1% de niveles superiores, 61,3% de niveles obligatorios y 5,5% sin formación.

Dentro de los **emprendedores iniciales** en La Rioja, se alcanza un 43,7% de personas con niveles superiores (superior 40,6% y postgrado 3,1%) y un 56,1% de niveles obligatorios (secundaria 40,6% y primaria 15,6%). El resultado de 2017 presenta unos datos algo similares, con un 41,7% de niveles superiores y 58,3% de niveles obligatorios.

Por otro lado, en el caso nacional, los emprendedores iniciales poseen algo más de formación que en La Rioja, con un 53,2% de niveles superiores, 46,4% de niveles obligatorios y 0,3% sin formación.

Por último, en las **iniciativas consolidadas** en La Rioja, los niveles superiores suponen el 37,7% (superior 32,8% y postgrado 4,9%) y los niveles obligatorios un 57,4% (secundaria 32,8% y primaria 24,6%), con una presencia del 4,9% de personas sin formación. Respecto al año anterior, los niveles superiores suponían un 39,2%, los obligatorios un 58,2% y las personas sin formación un 2,6%.

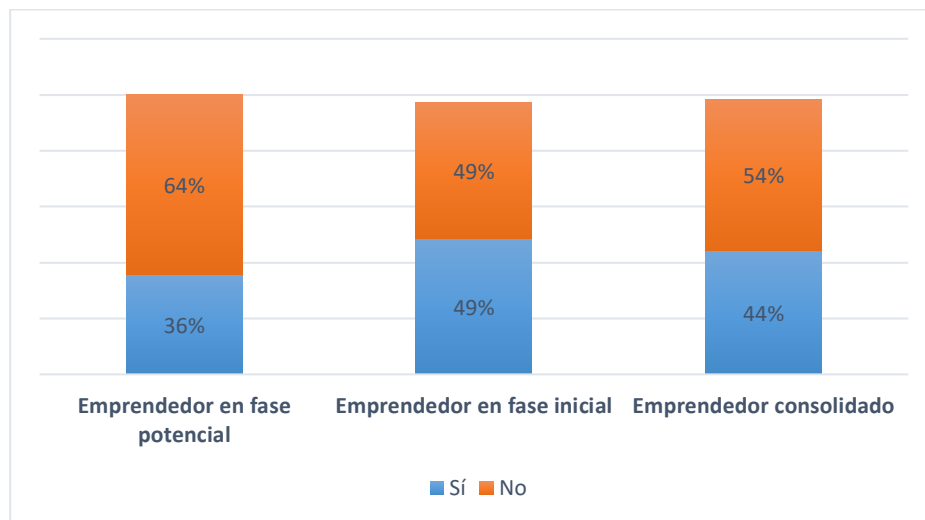
En cuanto a las iniciativas consolidadas españolas, los datos muestran también mucha similitud, con 39,4% de niveles superiores, 59,4% de niveles obligatorios y 1,2% sin formación.

Con estos datos, se aprecia que en general, las personas que deciden emprender, no tienen una enseñanza superior, lo que puede suponer en el futuro un problema de falta de emprendedores innovadores tecnológicamente y diferenciales respecto al resto.

Por otro lado, en cuanto a la formación específica en materia de emprendimiento, en el Gráfico 4 se observa que, en la **fase potencial**, el 64,3% de los emprendedores no ha recibido formación específica, mientras que el 35,7% sí la ha recibido. En la **fase inicial**, esta distribución se iguala para ambos grupos con un 48,6% respectivamente, mientras que, en el caso de las **iniciativas consolidadas**, los emprendedores sin formación específica vuelven a ser mayoría con un 54,1%, mientras que los que sí la han recibido suponen un 44,3% del total.

En el ámbito español, la fase potencial y las iniciativas consolidadas están dominadas por personas sin formación específica con un 53,7% y 50,3% respectivamente, mientras la fase inicial se decanta hacia las personas con formación específica con un 52,6%.

Gráfico 4: Distribución por formación específica para emprender y fases del proceso emprendedor en La Rioja.



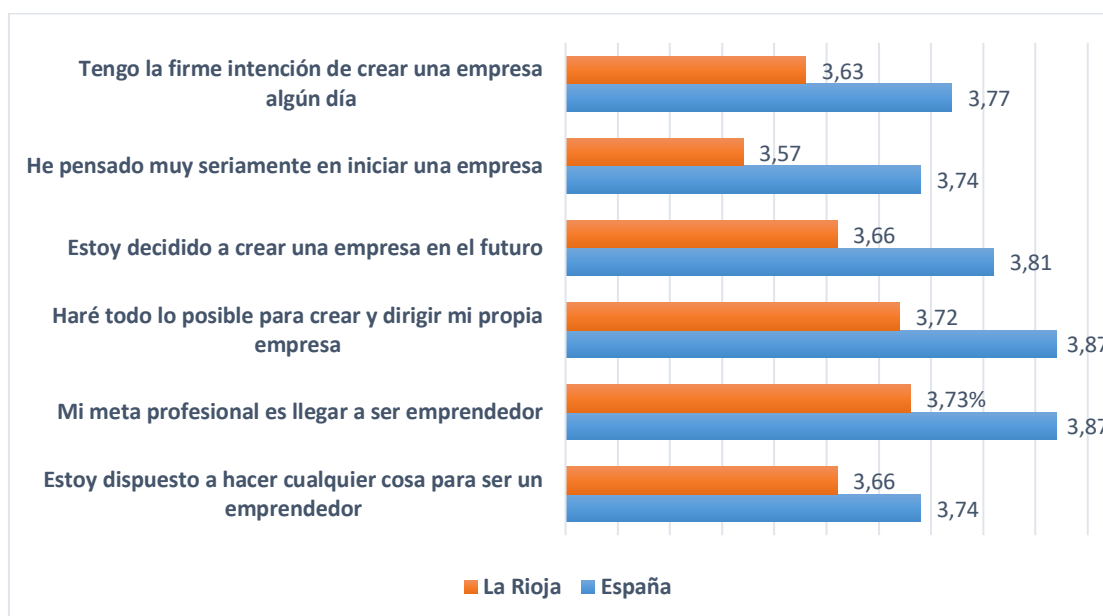
Fuente: GEM Rioja 2018.

Centrándonos en el ámbito universitario, Paños (2017), señala que la universidad hoy en día se ha sumado a una tercera misión, conocida también como modelo de triple hélice (universidad-industria-gobierno). Esto quiere decir que además de la enseñanza y la investigación, el nuevo papel de la universidad es contribuir a la economía (Etzkowitz y Leydesdorff, 1998).

En el año 2017, la Universidad de La Rioja realizó el proyecto de investigación internacional Global University Entrepreneurial Spirit Student's Survey (GUESSS) dentro del contexto de nuestra universidad. El proyecto GUESSS nació en el año 2003 y tiene como objetivo principal estudiar las intenciones emprendedoras de los estudiantes universitarios a nivel mundial. En la Universidad de La Rioja pretendían, entre otros objetivos, identificar los principales determinantes del contexto general, universitario y familiar que afectan a la elección de la carrera y a la intención de emprender en el ámbito concreto de la universidad.

Para ello, realizaron numerosas encuestas para determinar la intención emprendedora de los estudiantes. Una de las encuestas incluía múltiples cuestiones, siendo una de ellas sobre la intención emprendedora de los estudiantes de la Universidad de La Rioja y España, midiendo las intenciones con una escala Likert de 1 (muy en desacuerdo) a 7 (muy de acuerdo). Estos son los valores que obtuvieron:

Gráfico 5: Intención emprendedora de los estudiantes de la Universidad de La Rioja y España.



Fuente: Domínguez Bronchal et al.(2017).

Como se observa en el Gráfico 5, la intención emprendedora de los estudiantes no es muy elevada y es ligeramente inferior a la media nacional. Por otro lado, observamos cómo estos últimos porcentajes se multiplican al ser preguntados por sus intenciones de emprender 5 años después de la finalización de sus estudios.

Tabla 2: Expectativa emprendedora de los estudiantes al finalizar los estudios y cinco años después en La Rioja, en España y a nivel internacional.

	Emprendedor (Al finalizar)	Emprendedor (5 años después)
GUESSS La Rioja	3,3%	26,2%
GUESSS España	5,0%	29,8%
GUESSS internacional	8,8%	38,8%

Fuente: Domínguez Bronchal et al. (2017).

En la Tabla 2, se encuentra reflejada la expectativa emprendedora de los estudiantes al finalizar los estudios y cinco años después en La Rioja, en España y a nivel internacional.

Según el informe GUESSS, el 26,2% de los estudiantes de la Universidad de La Rioja manifiestan su intención de tener su propia empresa, frente al 29,8% de la media nacional y al 38,8% de la media internacional. Las conclusiones de este estudio ponen de manifiesto que los estudiantes de la universidad de nuestra región muestran una elección de emprendimiento como

primera opción de carrera profesional algo por debajo de la media nacional y que, en España, la intención de emprender al terminar la carrera es menor que en un contexto internacional.

3.2. Apoyo financiero.

Para empezar un negocio, hay numerosas necesidades potenciales que el emprendedor debe cubrir a la hora de la puesta en marcha del mismo. Crecente (2009), distingue tres necesidades potenciales a cubrir en el momento de la puesta en marcha de un negocio:

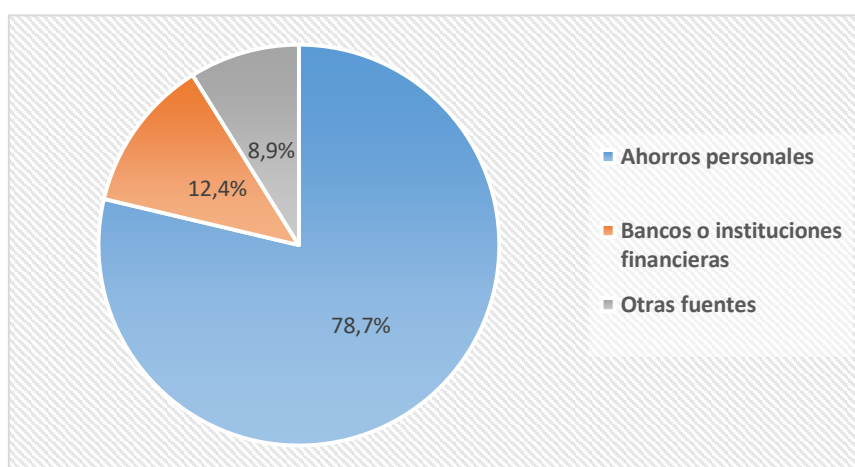
- La adquisición de bienes de equipos e intangibles (capital humano).
- La disposición de inmovilizados inmobiliarios o derechos de uso.
- Elementos específicos para desarrollar actividades propias del negocio o de innovación.

Para poder hacer frente a estos gastos, los emprendedores deben buscar distintas formas de financiación. La financiación bancaria ha sido la opción tradicional para todo tipo de empresas, pero, la ausencia de garantías o la falta de trayectoria empresarial hace que el emprendedor tenga dificultad para encontrar financiación con las entidades financieras (GEM Rioja, 2018).

Resulta claro que las PYMES se financian de manera diferente de las grandes compañías. Para las pequeñas y medianas empresas, esta financiación resulta más inaccesible, por lo que deben buscar otras fuentes de financiación, concretamente a corto plazo, si quieren garantizar su crecimiento (Beck et al., 2004). El potencial crecimiento de las pequeñas empresas queda condicionado por las restricciones que encuentran para acceder al crédito bancario a largo plazo, lo que les empuja a utilizar mayoritariamente préstamos con entidades financieras a corto, así como buscar los apoyos de instituciones públicas. Solamente cuando la empresa empieza a generar ingresos, tenga un historial sobre su capacidad de generarlos y sobre la devolución de obligaciones que le pueda avalar frente al mercado, es cuando la empresa puede plantearse recurrir directamente a recursos bancarios a largo y medio plazo.

El informe GEM Rioja del 2018 realizó una encuesta sobre el origen de las fuentes de financiación, quedando claro la escasa utilización de la financiación bancaria y el uso mayoritario de ahorros personales.

Gráfico 6: Origen de las diferentes fuentes de financiación.



Fuente: GEM Rioja, 2018.

Como observamos en el Gráfico 6, la capitalización interna de la empresa se ve reducida a las aportaciones que realiza el empresario, sus socios o ayudas que recibe por parte de familiares o

amigos. Coloquialmente esta forma de financiarse se conoce como las tres F: family, friends & fools (familia, amigos y “tontos”). La familia y amigos, generalmente, son las personas que más se implican en los negocios, de ahí que realicen las aportaciones monetarias o intelectuales a la nueva empresa. Por otro lado, los “tontos” o locos, se caracterizan por ser personas que, sin tener un vínculo directo o cercano al emprendedor, deciden aportar financiación.

Giralt y González (2012), insisten en la gran necesidad de ofrecer a las PYMES un acceso eficiente y justo a un abanico más amplio de financiación que complete la del crédito bancario. Por ello, proponen ampliar otro tipo de financiación a través de mercados alternativos como pueden ser los *business angels*, el capital semilla, el capital riesgo y, en menor medida, ampliaciones de capital a través del mercado, principal o alternativo. Las principales ventajas que ofrecen los mercados alternativos a las empresas pequeñas son muy parecidas a las de estar en Bolsa. Así, cotizar en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB), significa en primer lugar, tener una fuente de financiación para apalancar o aumentar los recursos propios, así como para crecer o adquirir otras compañías, en definitiva, para ser más competitivo (Giralt y González, 2012).

Por todos estos factores, en España se desarrollaron los mecanismos necesarios para que las PYMES puedan aprovechar los recursos del mercado de capitales en el denominado “mercado alternativo bursátil” (Crespo et al., 2007).

En este sub-apartado, vamos a enumerar algunas alternativas de financiación que tienen los emprendedores, como son las Sociedades de Garantía Recíproca, las sociedades de Capital Riesgo, los *Business Angel* o el *Crowdfunding*.

3.2.1. Sociedades de Garantía Recíproca.

Las sociedades de garantía recíproca (SGR) son entidades financieras, reguladas por el Banco de España, sin ánimo de lucro y ámbito de actuación específico (por territorios o sectores) cuyo objeto principal es procurar el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas y mejorar sus condiciones de financiación. Por ello, facilitan el acceso a fuentes de financiación bancarias a largo plazo, reduciendo el coste de los créditos y de las garantías adicionales, a través de la concesión de avales distintos de los de carácter público (Bebczuk, 2001).

Dentro de nuestra comunidad, en 2010 llegó IBERAVAL (www.iberaval.es) como una sociedad de garantía recíproca, cuyo objetivo es respaldar a pymes, autónomos y emprendedores en su búsqueda de financiación en las mejores condiciones. Algunas de las ventajas que obtienen los empresarios que deciden utilizar esta entidad financiera son, en primer lugar, lograr préstamos y créditos a mejores precios y con unos plazos de devolución más largos y, por otro lado, obtener avales técnicos ante las administraciones. (Ruano, 2017).

Además de IBERAVAL, en La Rioja realiza operaciones ELKARGI, una Sociedad con más de 40 años de historia nacida en el País Vasco (www.elkargi.es), la cual tiene como objetivo facilitar a Pymes y Autónomos un acceso a la financiación en las mejores condiciones, aportando a lo largo de su historia más 7.200 millones de euros a 15.600 empresas diferentes y otorgando más de 135.000 avales.

3.2.2. Empresas de Capital Riesgo.

El denominado capital riesgo o “venture capital”, es una alternativa a la financiación relativamente nueva en España, con la que se encuentran los emprendedores y empresas en fase de desarrollo. Las empresas de capital riesgo se centran en la financiación de negocios jóvenes y arriesgados con altas expectativas de crecimiento futuras, aportando además de apoyo financiero, sistemas de asesoramiento y control, facilitando el acceso a estas nuevas empresas a una red de contactos potencialmente útiles en el entorno de los negocios (Seco, 2008).

Dentro del concepto de capital riesgo se incluyen dos actividades diferenciadas, el Venture Capital y el Private Equity (Ruano, 2017). Se denomina **Venture Capital** a la inversión de riesgo en las empresas de reciente creación y **Private Equity** a la actividad inversora en empresas que se encuentran en etapas más avanzadas.

Las principales diferencias entre estas dos actividades son, en primer lugar, que el Venture Capital invierte una cantidad de dinero inferior a los Private Equity y suele hacerlo en las fases iniciales de las empresas, siendo de gran importancia, además, el asesoramiento que aportan a estas nuevas compañías. Por otro lado, como ya se ha comentado en el párrafo anterior, el Private Equity realiza inversiones en empresas ya consolidadas.

Dentro del ámbito de la comunidad de La Rioja, existen dos sociedades de Capital Riesgo: RICARI y RENERTIA.

RICARI (www.ricari.es) fue fundada en el año 1990 y su objetivo actualmente es contribuir a incrementar el estado de bienestar de las personas que viven en La Rioja a través de la financiación a las empresas que establezcan un centro de trabajo en nuestra comunidad (Ruano, 2017). Para ello, funciona como una sociedad de Capital Riesgo del tipo Venture Capital, teniendo un contacto directo con las iniciativas empresariales que van a realizar nuevas inversiones en nuestra comunidad.

Por otro lado, RENERTIA (www.renertia.es) es una sociedad nacida en el año 2011 la cual se encarga de gestionar entidades de capital riesgo, siendo la única que realiza esta función en La Rioja. La vocación y actividad única de RENERTIA es el desarrollo y promoción de todo tipo de energías renovables en cualquiera de sus estados de maduración, declinando participar en otras actividades empresariales (Ruano, 2017).

3.2.3. Business Angel.

Harrison y Mason (1992), definen al *Business Angel* como un inversor individual el cual desempeña los roles de gestor y empleado, y, por otro lado, proporciona fondos, toma decisiones y realiza labores de seguimiento de la compañía en la que ha invertido y la provee de sus consejos. Además, Elitzur y Gavius (2003) indican que el *Business Angel* invierte normalmente en fases más iniciales del proyecto que el inversor profesional y, a diferencia de éste, no hace de las inversiones ni su principal negocio ni su actividad profesional.

Actualmente, en La Rioja no hay redes de *Business Angels*, pero si hay personas individuales que han invertido en startups.

3.2.4. Crowdfunding.

El *Crowdfunding* según Gerber et al. (2012), es una plataforma abierta a través de internet para obtener recursos en forma monetaria a cambio de un producto, servicio o una futura recompensa. Esta forma de financiación alternativa, utiliza tecnologías web y sistemas de pago en línea para facilitar las transacciones entre creadores (personas que solicitan fondos) y financiadores (personas que aportan dinero).

En La Rioja encontramos a empresas como Socilen (www.socilen.com), nacida en el año 2014 para ser una plataforma online de financiación participativa en la que personas con ahorros ayudan a otras personas a llevar a cabo sus proyectos a cambio de un interés justo para ambos. Esta compañía funciona como un **Crowdlending**, un innovador sistema de financiación a través de préstamos entre particulares y empresas. Este sistema de financiación se diferencia con los modelos de financiación tradicional en que, en el *crowdlending*, el capital proviene de múltiples inversores en vez de un único inversor o un número reducido de inversores. Por ello, también se le conoce como financiación participativa.

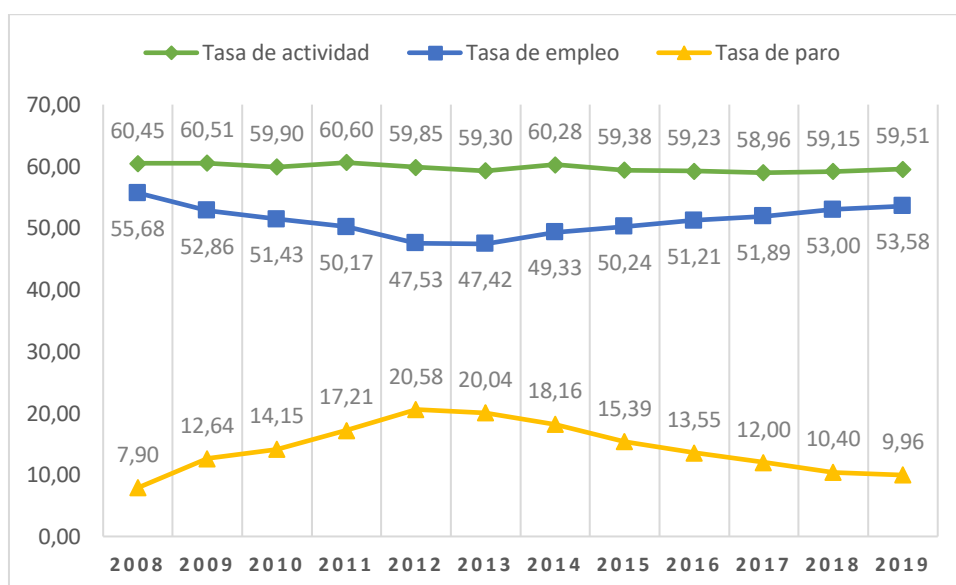
3.3. Características del mercado laboral.

Según el informe realizado en 2018 por el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE), la fuerte recuperación económica iniciada en 2014 en La Rioja se está desacelerando progresivamente. Por otro lado, el crecimiento del PIB en la comunidad autónoma procede principalmente de los servicios y la construcción, mientras que los resultados en la industria han sido algo más débiles. Además, el crecimiento de las exportaciones es inferior a la media nacional.

En cuanto a los puntos fuertes de la economía en La Rioja, el peso del sector industrial respecto al PIB es importante, especialmente en la industria agroalimentaria y del calzado.

Por el contrario, como puntos débiles de nuestra región, se pueden señalar las carencias de infraestructuras de transportes, tanto en ferrocarril como en carreteras, el efecto frontera con provincias vecinas con ventajosa fiscalidad y el pequeño tamaño de las empresas, lo que dificulta la inversión en I+D+i y el desarrollo de proyectos de mayor envergadura.

Gráfico 7: Evolución de las tasas de actividad, empleo y paro en La Rioja.



Fuente: Elaboración propia a través de los datos del INE.

En cuanto a la tasa de actividad, la cual se calcula como el cociente entre la población activa y las personas en edad de trabajar, observamos en el Gráfico 7 cómo se ha mantenido estable desde el año 2008 hasta ahora.

Por otro lado, en cuanto a la tasa de empleo entre el año 2008 y el 2013, se aprecia como descendió desde el 55,68% hasta el 47,42% a consecuencia de la crisis económica española. A su vez, la tasa de paro aumentó en los años de crisis, situándose en un pico del 20,58% de la población activa en el año 2012. El problema de la falta de empleo y emprendimiento genera retrasos en el desarrollo económico con el consecuente impacto sobre la situación financiera de las empresas y por ende sobre la misma creación de empleo futuro (Vives, 2013).

Para finalizar, desde el año 2013 hasta la actualidad, ha habido un proceso de recuperación a nivel económico, lo que ha propiciado un aumento de la tasa de empleo y, en consecuencia, un descenso de la tasa de paro.

Centrándonos en la población ocupada de La Rioja en el año 2019, había un total de 140.600 personas con trabajo en nuestra región de las cuales un 52,77% correspondían a hombres y un

47,30% a mujeres. Por lo tanto, se observa que el número de hombres trabajando es ligeramente superior que el de mujeres.

Tabla 3: Evolución de la Población ocupada en España y La Rioja.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Total Nacional Uds: miles de personas	17.632	17.139	17.344	17.866	18.341	18.824	19.327	19.779
Variación (%)	-	-2,80%	1,20%	3,01%	2,66%	2,64%	2,67%	2,34%
La Rioja Uds: miles de personas	126,4	124,5	128,2	130,4	132,6	134,4	138	140,6
Variación (%)	-	-1,50%	2,97%	1,72%	1,69%	1,36%	2,68%	1,88%

Fuente: Elaboración propia a través de los datos del INE.

Se observa en la Tabla 3 que el proceso de evolución de la población ocupada es algo similar entre el total de la población española y el de La Rioja. Por otro lado, todavía no se han alcanzado los niveles de actividad previos a la crisis en el cual la población ocupada en nuestra comunidad superaba las 147.000 personas, por lo que podemos decir que el proceso de recuperación es relativamente lento. Según el SEPE, la distribución de la población ocupada por sector económico en la provincia es diferente a la nacional: en el sector industria, la tasa provincial supera en más de once puntos a la española, y en el sector servicios ocurre lo contrario, la tasa provincial se sitúa once puntos por debajo de la nacional.

Tabla 4: Evolución del número de parados en España y La Rioja.

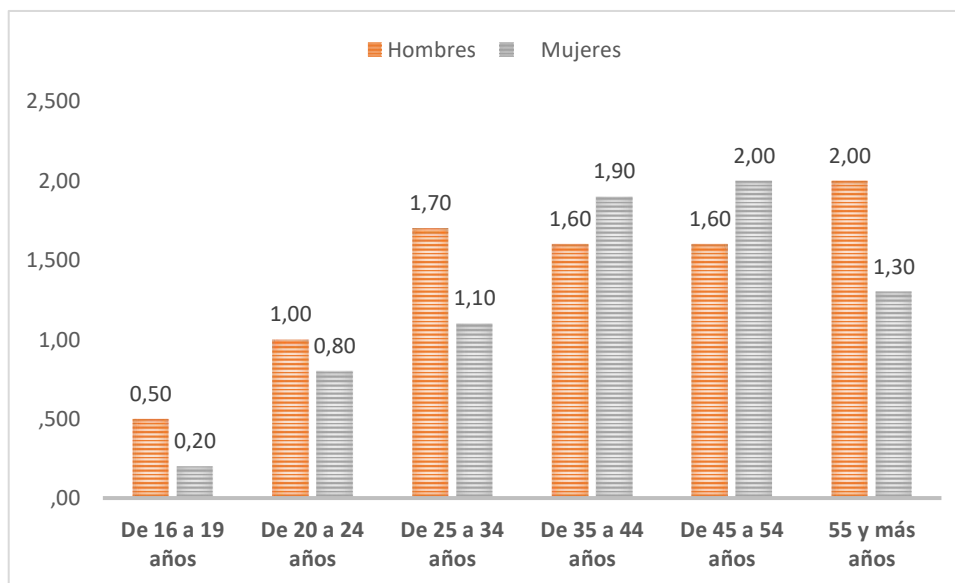
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Total Nacional Uds: miles de personas	5.811	6.051	5.610	5.056	4.481	3.916	3.479	3.247
Variación (%)	-	4,13%	-7,28%	-9,88%	-11,37%	-12,59%	-11,18%	-6,65%
La Rioja Uds: miles de personas	32,8	31,2	28,5	23,7	20,8	18,3	16	15,6
Variación (%)	-	-4,88%	-8,65%	-16,84%	-12,24%	-12,02%	-12,57%	-2,50%

Fuente: Elaboración propia a través de los datos del INE.

En la Tabla 4 observamos que desde el año 2012 el número de parados ha ido descendiendo en la comunidad, siendo el ritmo algo superior en La Rioja. También se ha producido una desaceleración en el descenso del número de parados en el último año respecto al anterior. De los 15.600 parados en 2019 en la comunidad, el 53,85% eran hombres y el 46,15% mujeres.

Gráfico 8: Número de parados en La Rioja por grupo de edad y sexo en el año 2019.

Unidades: Miles de personas.



Fuente: Elaboración propia a través de los datos del INE.

En el Gráfico 8 apreciamos como en el caso de los hombres, el pico de parados lo encontramos en la población mayor de 55 años, y, en el caso de mujeres entre los 35 y 54 años.

Por otro lado, el paro juvenil se sitúa en un 25,25% en la región, siendo inferior al 32,53% que hay en España.

4. SITUACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN LA RIOJA.

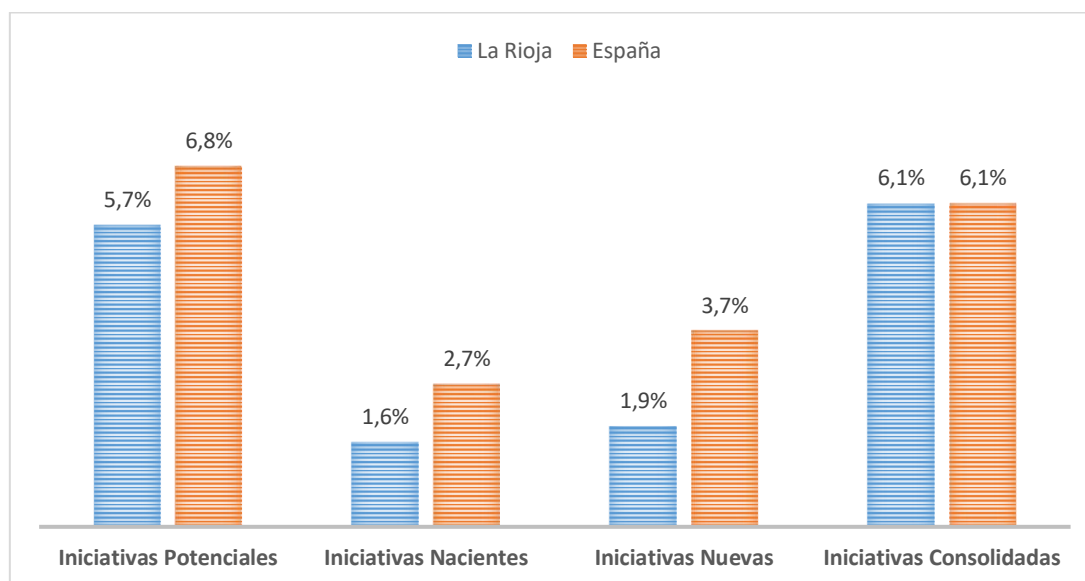
4.1. Análisis de los parámetros GEM en La Rioja.

Para comenzar a analizar los distintos parámetros del emprendimiento en La Rioja, debemos conocer cómo define el GEM a la actividad emprendedora, la cual la especifica como “cualquier intento de crear un nuevo negocio o de crear una nueva empresa, como, por ejemplo, un empleo por cuenta propia, una nueva organización empresarial o la expansión de una empresa existente, por parte de un individuo, un equipo de individuos o una empresa ya establecida”.

Por otro lado, como ya hemos explicado anteriormente, el Observatorio GEM distingue cuatro fases a la hora de analizar la evolución del proceso emprendedor. Estas fases se clasifican dependiendo del momento en el tiempo en el que se encuentren: emprendimiento potencial, emprendimiento naciente, emprendimiento nuevo y empresas consolidadas. Todas estas fases son de utilidad de cara a calcular la actividad emprendedora de un territorio.

El índice más utilizado en la metodología GEM es la **Tasa de Actividad Emprendedora o Total Entrepreneurial Activity (TEA)**, el cual se calcula sumando el emprendimiento naciente más el emprendimiento nuevo, agrupando así a las empresas que están en funcionamiento pero que, todavía no han pagado salarios durante más de 42 meses.

Gráfico 9: Resultados de actividad emprendedora y dinámica empresarial en La Rioja y España en 2018.



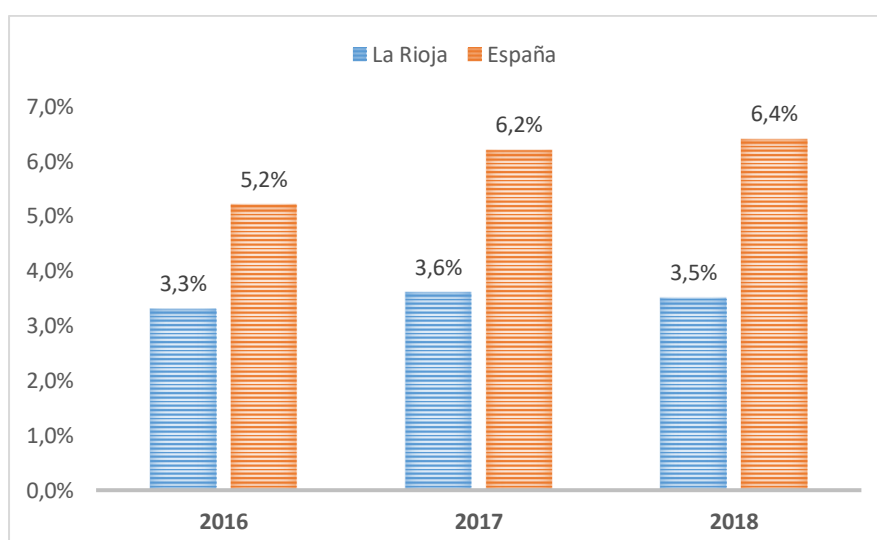
Fuente: GEM España y GEM La Rioja 2018.

Observando el Gráfico 9, se aprecia que, en términos generales exceptuando las iniciativas consolidadas que tienen un valor similar en La Rioja y España, en las demás fases de la actividad emprendedora, nuestra región cuenta con unos índices por debajo de la media nacional.

Centrándonos en el indicador TEA, sumando los porcentajes de iniciativas nacientes y nuevas, el valor en La Rioja es del **3,5%**, muy por debajo del indicador nacional, el cual alcanza el **6,4%**, cercano a duplicar el valor riojano.

Para comprobar cómo ha ido evolucionando el indicador TEA en La Rioja y España, el siguiente gráfico representa la evolución del indicador desde el año 2016.

Gráfico 10: Evolución de la TEA en España y La Rioja en el período 2016-2018.



Fuente: Elaboración propia a través de los datos del GEM.

En el Gráfico 10 podemos observar como el TEA riojano está sufriendo un estancamiento estos últimos 3 años mientras que, a nivel nacional, este indicador ha aumentado, obteniendo la mayor crecida entre los años 2016 y 2017, con una subida de un 1%.

Por otro lado, pasando a la parte positiva, la tasa de abandonos de negocios en 2018 se ha situado en la comunidad en el 0,6% de la población, reduciéndose más de un 1% respecto al año anterior, en el que la tasa era de un 1,7%. Además, en 2018 un 50,6% de los negocios abandonados han seguido en funcionamiento gestionados por otras personas, más del doble que en 2017 dónde el dato era de un 23,5%. Con todo esto, la tasa real de cierres en 2018 en La Rioja se sitúa en 0,3% frente al 1,3% registrado en 2017.

En el ámbito nacional, la tasa de abandono alcanzó el 1,7%, produciéndose un leve descenso respecto al 1,9% registrado en 2017. Con un porcentaje de cierres efectivos del 65%, la tasa real de cierres en España en 2018 se sitúa en el 1,3%, ampliamente por encima de la riojana.

Hay diversos motivos por los cuales las personas han abandonado su actividad en La Rioja, pero, el más común según datos del GEM fue que el negocio que regentaban no era rentable, alcanzando el 50,9% del total de los motivos. En segundo y tercer lugar se encuentran la oportunidad para vender y, por el otro lado, razones personales o familiares, con un 16,6% y un 16,2% respectivamente.

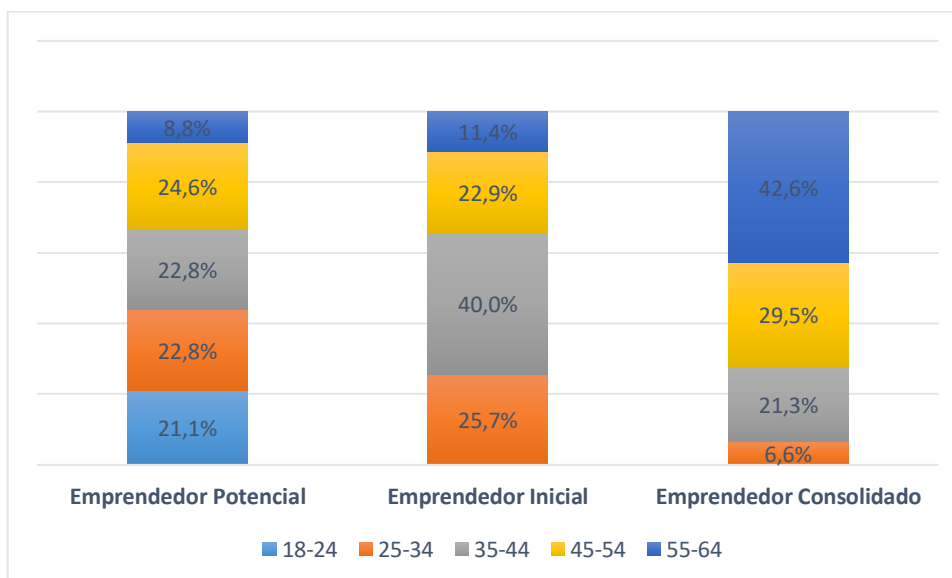
4.2. Perfil de la población riojana en el proceso emprendedor.

A continuación, voy a definir en función de los datos expuestos el perfil de los emprendedores en la región, para ello, vamos a observar los niveles de edad, género y nivel de renta según los datos que nos ofrece el informe GEM.

4.2.1. Distribución por edad.

En cuanto a la **edad**, en el Gráfico 11 se recogen la distribución por edad y fases del proceso emprendedor en La Rioja.

Gráfico 11: Distribución por edad y fases del proceso emprendedor en La Rioja.



Fuente: Elaboración propia a través de los datos del GEM La Rioja 2018.

En el caso del **emprendedor potencial** riojano, existe una distribución bastante equitativa en los cuatro primeros rangos de edad, siendo superior al 20%. En cambio, se aprecia que en el rango de edad más alto, el porcentaje de emprendedores potencial es bajo, con un 8,8% del total. Estos datos nos indican que, exceptuando el rango de 55 a 64 años, los demás perfiles identifican de una manera más o menos equitativa las oportunidades para emprender.

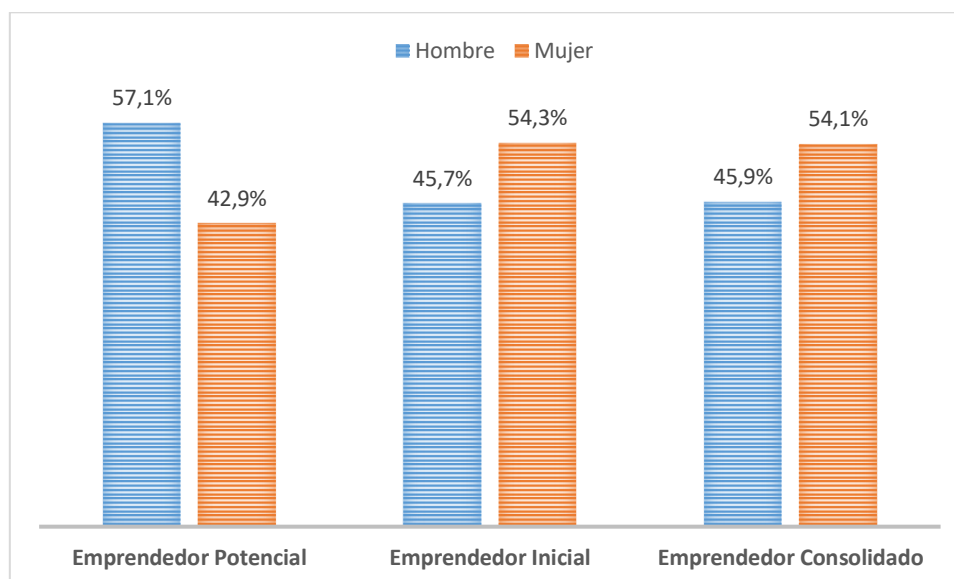
Por otro lado, en los **emprendedores iniciales** en La Rioja, podemos observar que la franja de los 18 a 24 años desaparece. En cuanto a la franja dominante, observamos que las personas de entre 35 y 44 años obtienen el mayor porcentaje con un 40% del total, le siguen la franja de 25-34 años, con un 25,7% y la de 45-54 años con un 22,9%. La franja de 55-64 años presenta un 11,4%.

Por último, dentro de los **emprendedores consolidados** en nuestra región, los porcentajes muestran una relación entre esta fase del emprendimiento y la edad. Los datos muestran que esta fase está dominada por la franja de personas de mayor edad con un 42,6%, seguida de la de 45 a 54 años con un 29,5% y la de 35 a 44 con un 21,3%. %. En último lugar aparece la franja de 25-34 años, con un 6,6%. Al igual que en el caso de los emprendedores iniciales, no hay presencia de la franja de menor edad.

4.2.2. Distribución por género.

Un parámetro de gran interés es la distribución por género que podemos encontrar en las distintas fases de la actividad emprendedora.

Gráfico 12: Distribución por género y fases del proceso emprendedor en La Rioja.



Fuente: Elaboración propia a través de los datos del GEM La Rioja 2018.

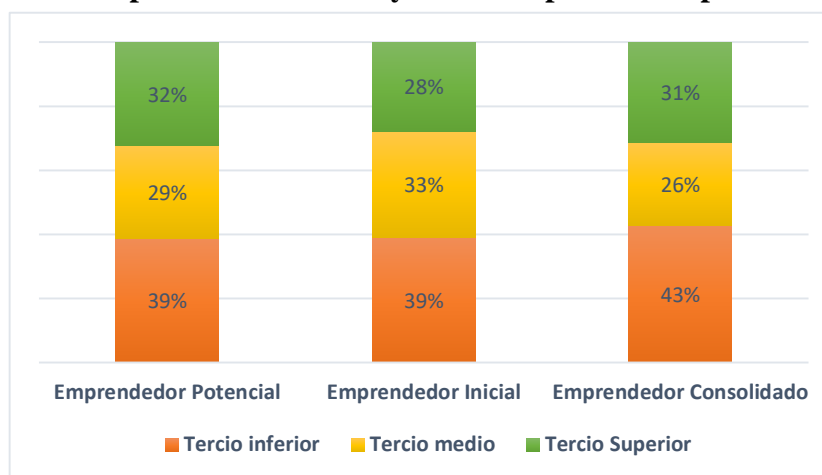
En el Gráfico 12, se observa que en la primera fase, el número de hombres con la intención de emprender es superior al número de mujeres, con un 57,1% respecto al 42,9%. En cuanto a las dos siguientes fases, apreciamos como son las mujeres las que presentan mayor porcentaje. En el caso de los emprendedores iniciales, el porcentaje femenino es del 54,3% y, por último, dentro de los emprendedores consolidados, el número de mujeres es del 54,1%.

Para finalizar, según los datos del informe GEM nacional, a nivel español, se observa una mayor presencia masculina, que domina todas las fases, con un 58,4% en las iniciativas potenciales, un 53,1% en las iniciales y un 54,4% en las consolidadas.

4.2.3. Distribución por renta.

Para la evaluación por niveles de renta, el informe GEM realiza una división que segmenta a la población en tres estratos diferenciados según su nivel de ingresos: el tercio más bajo, el tercio medio y el tercio más alto.

Gráfico 13: Distribución por nivel de renta y fases del proceso emprendedor en La Rioja.



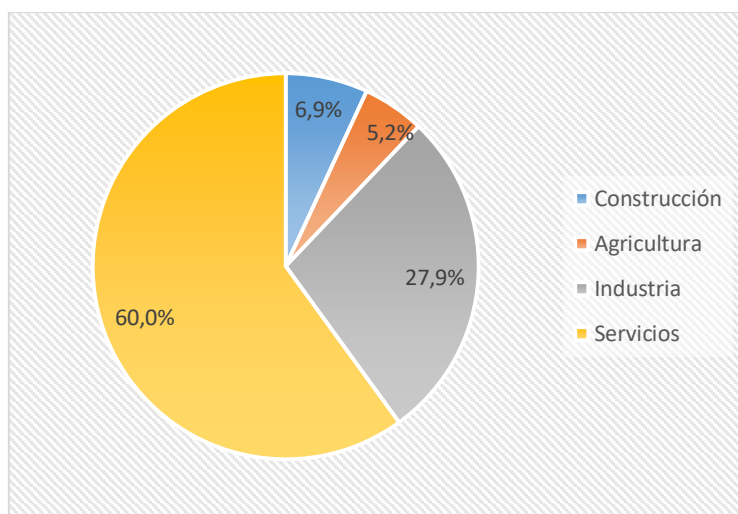
Fuente: Elaboración propia a través de los datos del GEM La Rioja 2018.

Observamos en el Gráfico 13 una distribución pareja de los datos, con un predominio del tercio inferior de la renta, la cual es mayor a medida que la actividad emprendedora evoluciona. Lo reseñable de estos datos es que, en el año anterior, el porcentaje del tercio inferior suponía aproximadamente entre el 50% y 60% en todas las fases.

4.3. Distribución de la actividad emprendedora por sectores y número de empleados.

Antes de comentar en qué sectores se emprende más en La Rioja, es importante ver cuáles son los que mayor impacto económico tienen en nuestra comunidad, ya que esto tendrá efecto en las oportunidades de generación de nuevos negocios y en la especialización en determinados sectores de actividad por parte de los negocios establecidos.

Gráfico 14: Valor añadido bruto por sectores en La Rioja (2018).



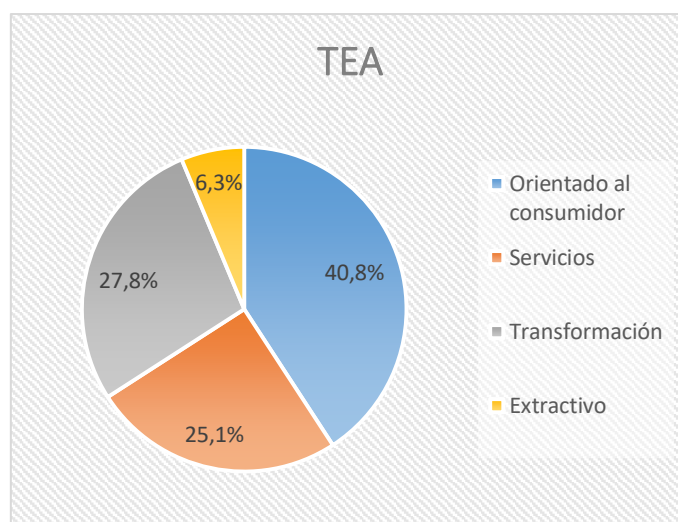
Fuente: INE 2018.

Teniendo en cuenta los datos recopilados en el Gráfico 14, en nuestra provincia, el sector servicios es el que mayor aportación realiza a la economía con un 60%, seguido con un 27,9% por el sector industrial y con un 6,9% y un 5,2% respectivamente por la construcción y la agricultura.

Estos datos contrastan con los del nivel nacional, ya que, en España, el sector servicios suponía en 2018 un 74,8% de nuestro PIB, mientras que el industrial un 15,9%.

Sabiendo cuales son los sectores que mayor aportación realizan a la economía riojana, vamos a pasar ahora a ver en qué sector se emprende más en nuestra comunidad.

Gráfico 15: Distribución de la actividad emprendedora por sectores de actividad en fases iniciales.



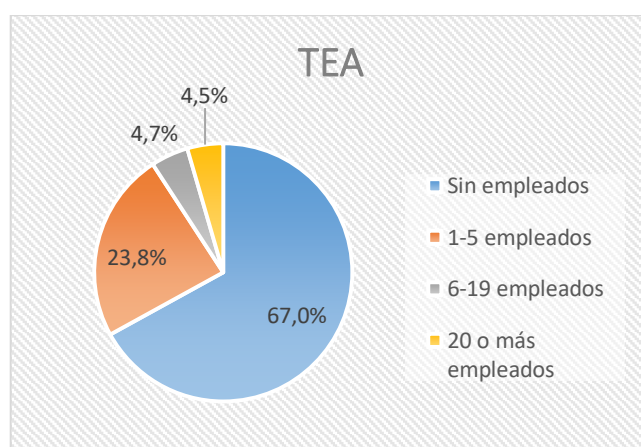
Fuente: GEM Rioja 2018.

En la distribución de la actividad en fases iniciales (TEA) en La Rioja, el Gráfico 15 indica que el sector de iniciativas orientadas al consumidor es el que presenta un dominio claro, con un 40,8%. Le sigue el sector transformación con el 27,8% y el sector servicios, con un 25,1%. Por otra parte, el sector extractivo es el que menor peso presenta, con un 6,3%.

Por otro lado, otro aspecto importante en la economía, es la generación de empleo de estas nuevas empresas. Según el informe GEM, el número de empleados de las iniciativas emprendedoras resulta de gran interés para caracterizar la tipología de emprendimiento y también como indicador de los recursos invertidos y el riesgo asumido por el emprendedor.

Los resultados que encontramos en el Gráfico 16 en los negocios riojanos en fases iniciales, indican que la mayor parte de ellos, un 67%, no cuentan con empleados, mientras que en 2017 ese porcentaje era del 64,7%. Por su parte un 23,8% de las iniciativas en fase inicial, disponen de 1-5 empleados, frente al 29,2% registrado en 2017. En cuanto a las iniciativas iniciales que disponen de entre 6 y 19 empleados, encontramos que suponen un 4,7% del total, en comparación con el 6,1% de 2017. Por último, un 4,5% de las iniciativas disponen de 20 o más empleados, no existiendo iniciativas con 20 o más empleados en el año 2017.

Gráfico 16: Distribución de la actividad emprendedora por tamaño en el empleo en fases iniciales.



Fuente: GEM Rioja 2018

4.4. Comparativa de la Actividad Emprendedora en La Rioja con comunidades limítrofes.

Para finalizar este trabajo, resulta de gran importancia conocer el estado de la actividad emprendedora en La Rioja respecto al resto de comunidades españolas, más en concreto, respecto a aquellas comunidades autónomas limítrofes a nuestra región.

Por ello, compararemos algunos datos de nuestra comunidad con los de Aragón, Navarra y País Vasco, utilizando como referencia para este análisis, los datos ofrecidos por los Informes GEM 2018 de estas comunidades.

Comenzaremos observando la percepción que tiene la población sobre la posibilidad de emprender en las distintas regiones.

Tabla 5: Aptitudes y aspiraciones emprendedoras en la población en el año 2018.

Percepciones de la población de 18-64 años	España	La Rioja	Aragón	Navarra	País Vasco
Conoce a otras personas que hayan emprendido en los últimos años	33,4%	33,7%	37,3%	34,0%	29,9%
Percibe que posee los conocimientos y habilidades para emprender	48,5%	46,5%	48,1%	47,7%	44,8%
Percibe que existen oportunidades para emprender en los próximos 6 meses	29,1%	25,4%	26,1%	27,5%	28,5%
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender	43,1%	46,4%	43,5%	43,8%	42,7%

Fuente: Informe GEM nacional e Informes GEM regionales.

En la Tabla 5 observamos que, en primer lugar, la población riojana posee un porcentaje ligeramente superior al nacional respecto al conocimiento de otras personas que han emprendido en los últimos años. Además, podemos ver cómo Aragón y Navarra superan al porcentaje riojano con un 37,3% y un 34% respectivamente. Por el contrario, el País Vasco presenta el menor porcentaje de las cuatro comunidades, siendo inferior a la media nacional con un valor del 29,9%.

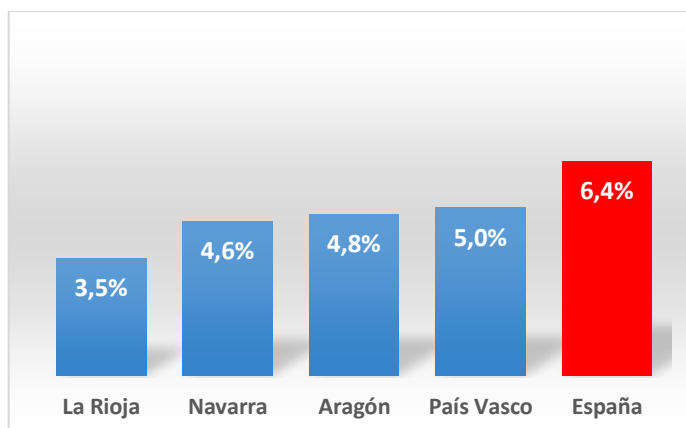
En segundo lugar, en cuanto a la percepción de los encuestados sobre si poseen los conocimientos y habilidades para emprender, podemos contemplar como las cuatro comunidades analizadas presentan un porcentaje menor al nacional, siendo el País de Vasco de nuevo, la comunidad con los índices más bajos, teniendo un 44,8%. De menor a mayor porcentaje le siguen La Rioja con un 46,5%, Navarra con un 47,7% y Aragón con un 48,1%.

Siguiendo con las percepciones de la población sobre la existencia de oportunidades para emprender en los próximos seis meses, de nuevo, los datos de las cuatro comunidades son inferiores a la media nacional. La Rioja presenta el menor porcentaje con un 25,4%. Superiores a ella, encontramos a Aragón con un 26,1%, Navarra con un 27,5% y el País Vasco, presentando esta vez el porcentaje más alto, con un 28,5%.

Por último, dentro del miedo al fracaso como obstáculo para emprender, La Rioja posee los datos más altos con un 46,4%, superando a la media nacional. Por el contrario, la comunidad que menor porcentaje presenta es el País Vasco con un 42,7%. Por otro lado, Aragón y Navarra presentan datos muy parecido con un 43,5% y un 43,8% respectivamente.

Como conclusiones, podemos afirmar que el País Vasco es la comunidad que mayores oportunidades percibe para emprender en los próximos seis meses, además, es la comunidad que menor miedo al fracaso percibe respecto a los otros cuatro territorios. En el otro lado, La Rioja es la que presenta peores datos, siendo la que menos oportunidades para emprender percibe y la que mayor miedo al fracaso advierte como obstáculo para comenzar una actividad.

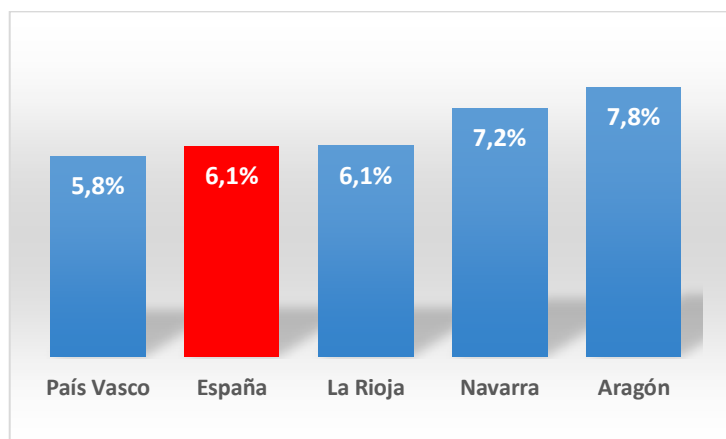
Gráfico 17: Comparación TEA entre distintas comunidades autónomas y España.



Fuente: Informe GEM nacional e Informes GEM regionales.

De acuerdo con el indicador TEA, el cual indica la actividad emprendedora en las fases iniciales, en el Gráfico 17 apreciamos como claramente La Rioja con un 3,5% presenta el indicador más bajo, muy inferior a la media inicial y algo más de un punto por debajo respecto a la siguiente comunidad la cual es Navarra, que tiene un indicador del 4,6%. Muy cercana a ésta última, le siguen Aragón con un 4,8% y el País Vasco con un 5,0%, todas ellas por debajo de la media española.

Gráfico 18: Comparación Iniciativas Consolidadas entre distintas comunidades autónomas y España.



Fuente: Informe GEM nacional e Informes GEM regionales.

En cuanto a las Iniciativas Consolidadas, observamos en el Gráfico 18 que el País Vasco es la única de las cuatro comunidades que tiene un valor por debajo de la media nacional, con un 5,8%. Por el otro lado, La Rioja presenta un porcentaje igual a la media española, con un 6,1%. Superior a ésta, encontramos a Navarra y Aragón con un 7,2% y un 7,8% respectivamente.

Podemos concluir que, como punto negativo, La Rioja presenta el menor indicador TEA de las cuatro comunidades, pero que, en el lado positivo, presenta un porcentaje de iniciativas consolidadas similar a la media española y superior al País Vasco, el cual tiene el mayor indicador TEA.

Tabla 6: Valoración de las condiciones del entorno emprendedor.

Valoración de las condiciones del entorno emprendedor (escala 1-5)	España	La Rioja	Aragón	País Vasco
Financiación para emprendedores	2,7	2,4	2,6	2,8
Políticas gubernamentales: emprendimiento como su prioridad y apoyo	2,9	3,2	2,7	3,1
Políticas gubernamentales: burocracia e impuestos	2,5	2,5	2,6	2,6
Programas gubernamentales	3,3	3,9	4	3,5
Normas sociales y culturales	3	3	3,2	3
Educación: Primaria y Secundaria	2,1	2	2,5	1,9
Educación: Media y superior	3,3	3	3,6	3
Transferencia de I+D	2,8	2,6	3,2	2,5
Barreras de mercado (de menos a más favorable)	2,8	2,8	3	2,4
Existencia y acceso a infraestructura comercial y profesional	3,1	3,2	3,9	3,1

Fuente: Informe GEM nacional e Informes GEM regionales.

Para poder terminar el análisis de la comparativa de la actividad emprendedora de las comunidades limítrofes a La Rioja, es necesario conocer la valoración sobre las condiciones del entorno emprendedor para entender los datos del emprendimiento en las distintas regiones. Para ello, he recopilado las distintas valoraciones de las comunidades de La Rioja, Aragón y el País Vasco y, por otro lado, las de España en la Tabla 6. Cabe decir que las valoraciones de las condiciones del entorno emprendedor en Navarra no las he podido recopilar debido a la falta de datos.

Comenzando con este análisis, podemos observar que La Rioja posee valoraciones **superiores** y **similares** a la media nacional en los dos ámbitos de políticas gubernamentales, obteniendo las mayores notas en las políticas en las cuales el emprendimiento es su prioridad y apoyo, con un 3,2 sobre 5, superando a las comunidades de Aragón y País Vasco. Siguiendo con las valoraciones superiores a la media nacional, apreciamos que los programas gubernamentales obtienen una valoración de 3,9 sobre 5, superando al País Vasco (3,5) y superada ligeramente por Aragón (4). Terminando con las evaluaciones positivas de las condiciones del entorno, obtenemos que en el ámbito de las barreras de mercado y en la existencia y acceso a la infraestructura comercial y profesional, la comunidad riojana obtiene unas calificaciones superiores a la nacional, sólo superada nuevamente por la comunidad de Aragón.

Por otro lado, observamos qué en cuanto a las normas sociales y culturales, La Rioja obtiene una valoración **similar** a la española y a la del País Vasco con un 3 sobre 5, superada nuevamente por Aragón la cual obtiene un 3,2.

Por último, respecto a las valoraciones **inferiores** a la media nacional, apreciamos que en la financiación para emprendedores, La Rioja obtiene unas calificaciones inferiores a las de España (2,7) con un 2,4, siendo inferiores también a las de Aragón (2,6) y País Vasco (2,8), esta última, es la única comunidad de las tres que supera a la media nacional. Por otro lado, nuestra provincia presenta valores menores a los nacionales en el ámbito de la educación, tanto en la primaria y secundaria como en la media y superior. En ambas valoraciones, la única comunidad que supera los registros nacionales es el País Vasco. Terminando este análisis, en cuanto a la transferencia de I+D, La Rioja junto con el País Vasco obtienen peores datos que la media nacional, con unas valoraciones de 2,6 y 2,5 sobre 5 respectivamente. Por último, Aragón obtiene unas calificaciones algo superiores, con un 3,2.

5. CONCLUSIONES

Este Trabajo Final de Grado consta de dos partes diferenciadas, una teórica y otra de análisis. En la parte teórica, se ha definido el emprendimiento desde las distintas perspectivas que han dado numerosos autores a lo largo de la historia. Por otro lado, se han identificado los tipos de emprendedores que podemos encontrar según la fase del proceso en el que se encuentren y las diferentes características personales que puedan tener.

Ha sido un trabajo complicado poder aunar las numerosas definiciones que se han dado sobre el emprendimiento, pero, lo que podemos concluir es que el “entrepeneur” es una persona la cual asume riesgos y que se ha comprobado que genera valor añadido a la economía. Por ello, es necesario crear una cultura de emprendimiento en nuestra sociedad para poder crear inquietudes en las personas, que puedan desarrollar las ideas que tengan y que se les dé la oportunidad de realizar aportaciones a la sociedad.

Por otro lado, analizando los parámetros del emprendimiento en La Rioja, ha quedado demostrado que, en términos de iniciativas emprendedoras nacientes, nuestra comunidad obtiene unos resultados muy por debajo de la media nacional, con un estancamiento en los últimos años. Uno de los factores que ha podido generar estos datos es la percepción al miedo al fracaso como obstáculo para emprender que existe en la población riojana, unos números que han sido superiores a los nacionales y a las comunidades limítrofes de la región. Otro de los principales impedimentos que han generado estos bajos niveles de emprendimiento es la búsqueda de apoyo financiero para emprender, generado en gran medida por la dificultad que encuentran los nuevos emprendedores en obtener financiación bancaria. Por ello, la gran mayoría de emprendedores han tenido que recurrir a la utilización de los ahorros personales como principal fuente de financiación o se han visto obligados a acudir a nuevas alternativas, como pueden ser las Sociedades de Garantía Recíproca, las Sociedades de Capital Riesgo, los *Business Angels* o el *Crowdfunding*.

En la parte positiva podemos decir que el número de iniciativas consolidadas es similar a la media nacional. Por otro lado, siguiendo con los datos positivos, La Rioja obtiene en algunos aspectos del entorno emprendedor, como es el caso de los programas gubernamentales o las políticas en las cuales el emprendimiento es su prioridad y apoyo, valoraciones superiores a los de otras comunidades como Aragón y País Vasco.

Además, queda patente que la economía riojana al igual que la española sigue, en líneas generales, orientada al sector servicios. Siguiendo con el análisis, según los datos del informe GEM, en las distintas fases del proceso de emprendimiento, existía una mayoría de personas que carecían de estudios superiores, lo que puede generar una falta de innovación a la hora de emprender y esa orientación hacia el consumidor. Según las valoraciones del entorno emprendedor, La Rioja cuenta con unas evaluaciones en el ámbito de la educación, tanto primaria como superior, inferior a la media nacional. La Universidad de La Rioja ha intentado estos últimos años fomentar el espíritu emprendedor en la sociedad riojana, creando en 2003 la Cátedra Riojana de Emprendedores o realizando algunos programas como han podido ser el Explorer.

Visto todos estos datos, y de acuerdo con las palabras del Informe GEM de La Rioja, cualquier esfuerzo encaminado a mejorar las oportunidades percibidas, tanto por potenciales emprendedores como por los que están ya en fases iniciales y consolidados, tendría un impacto relevante en el dinamismo económico. Por un lado, se conseguiría que más ideas se convirtiesen en negocios, recortando terreno respecto a otras regiones y países. Por otro lado, provocaría que las iniciativas existentes mejoren sus expectativas de crecimiento, favoreciendo de forma significativa la creación de empleo.

Para finalizar, a nivel académico la realización de este trabajo me ha hecho poder profundizar más en el mundo del emprendimiento, aprendiendo nuevos conceptos como pueden ser la Tasa de

Actividad Emprendedora o TEA, o conocer todo el proceso que conlleva emprender un nuevo negocio con las posteriores dificultades que ello supone y valorar personalmente la importancia que tienen los emprendedores para la Economía. Por otro lado, a nivel personal he podido desarrollar numerosas actividades las cuales me han resultado muy interesantes, como es la tarea de investigación de un tema en concreto como es el emprendimiento, el poder hilar las numerosas ideas que me iban surgiendo y su posterior redacción.

Por último, me gustaría destacar el trabajo que hace el Informe GEM, ya que es de gran utilidad para poder observar cuál es la situación tanto nacional como en las distintas regiones españolas del emprendimiento, siendo de gran ayuda tanto para las personas interesadas en este tema, como para los futuros emprendedores o para los que ya lo son.

6. BIBLIOGRAFÍA

ALVORD, S.H., BROWN, L.D., y LETTS, C.W. (2004). "Social Entrepreneurship and Societal Transformation, An Exploratory Study". *The journal of applied behavioral science*, 40 (3), 260-282.

AMIT, R., GLOSTEN, L., y MULLER, E. (1993). "Challenges to theory development in entrepreneurship researchs". *Journal of Management studies* (Vol 30, Issue 5, pp. 815-834).

APETREI, A., RIBEIRO, D., ROIG, S., y MAS TUR, A. (2013). *El emprendedor social – una explicación intercultural*. CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (78),37-52.

AZQUETA, A. (2017). "El concepto de emprendedor: origen, evolución e introducción." *El desafío de emprender en la escuela del siglo XXI: actas del simposio internacional*, Vol 3, 2018, 21-39.

BECK, T., DEMIRGUC-KUNT, A., y MAKSIMOVIC, V. (2004). "Bank Competition and Access to Finance: International Evidence". *Journal of Money, Credit and Banking* 36, 627-48.

BUCARDO, A., SAAVEDRA, M.L., y CAMARENA, E. (2015). "Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios". *Suma de Negocios*. Volume 6, Issue 13, 98-107.

BURNETT, D. (2000). "The Supply of Entrepreneurship and Economic Development". *Founder, Technopreneurial.com*, september 2000.

CASTILLO, A. (1999). "Emprendedores como creadores de Riqueza y Desarrollo Regional: Estado del Arte en la enseñanza del emprendimiento. Santiago de Chile": INTEC – Chile.

CHAMORRO, E., y VILLA, J.J. (2007). "Algunos aportes de los neoclásicos a la teoría del emprendedor". *Cuadernos de Administración*, vol.20, n.34, pp.39-63.

CRECENTE, R., y FERNANDO J. (2009). "Análisis de la financiación de la actividad emprendedora". *Tesis doctoral Universidad de Alcalá. Departamento de Ciencias Empresariales. Capítulo segundo*.

DOMINGUEZ BRONCHAL, B., GIL LÓPEZ, A., GÓMEZ VILLAESCUERNA, J., PÉREZ-ARADROS MURO, B., QUEIRUGA, D., SALAZAR TERREROS, I. y VARGAS MONTOYA, P. (2017). "El carácter emprendedor de los estudiantes de la Universidad de La Rioja, intenciones emprendedoras y elección de carrera."

ELITZUR, R. y GAVIOUS A. (2003). "Contracting, signaling, and moral hazard: a model of entrepreneurs, 'angels,' and Venture Capitalists." *Journal of Business venturing*, n°215, pp. 709-725.

ETZKOWITZ, H., y LEYDESDORFF, L. (1998). "The Triple Helix a Model for Innovation Studies. *Science & Public Policy*", Vol. 25, N° 3:195-203.

FORMAINI, R.L. (2011). "The engine of capitalist process: Entrepreneurs in economic theory." *Federal Reserve Bank of Dallas, Economic and Financial Review, Fourth Quarter*, pp. 2-11.

FORMICHELLA, M. (2004). "El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local". *Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, Buenos Aires, Argentina*.

FRESE, M., y FAY, D. (2001). "Personal initiative (PI): An active performance concept for work in the 21st century". En B.M. Staw y R.M. Sutton (Eds.), *Research in Organizational Behavior* (Vol. 23, pp. 133-187). Amsterdam: Elsevier Science.

FUENTESALZ, L., y GONZÁLEZ, C. (2015), "El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento." *Universia Business Review*, Vol., núm.47, pp.64-81.

GALINDO, M.A., y MÉNDEZ, M.T. (2011). "La actividad emprendedora y competitividad: factores que inciden sobre los emprendedores". *Papeles De Europa*, núm 22, pp.61-75.

GERBER, E., HUI, J., y KUO P. (2012). "Crowdfunding: Why People are Motivated to Post and Fund Projects on Crowdfunding Platforms". *Conference: Computer Supported Cooperative Work 2012*.

GIRALT, A. y GONZÁLEZ, J. (2012). "Financiación de la PyME en el mercado financiero español. La experiencia y proyección del MAB". *Papeles de la Fundación*, 45, pp. 235-258.

GÓMEZ, S., DELGADO, J., y VIDAL, D. (2010). "Propuesta de aplicación de la teoría sociológica institucional como marco teórico para el análisis del emprendimiento corporativo". *Gestión Joven*, (5): 3.

GONZÁLEZ-PERNÍA, J.L., y PEÑA-LEGAZKUE, I. (2015). "Export-oriented entrepreneurship and regional economic growth". *Small Business Economics*, 45, 3, 505-522.

GONZÁLEZ-PERNÍA, J. L., PEÑA-LEGAZKUE, I., y VENDRELL-HERRERO, F. (2012). "Innovation, entrepreneurial activity and competitiveness at a sub-national level". *Small Business Economics*, 39, 3, 561-574.

GUTIÉRREZ, G. (2011). "Educación emprendedora en la universidad. Educando para el futuro". en *RETOS: Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, Año 1, Núm. 2, pgs. 135-154, Universidad Politécnica Salesiana de Ecuador

HAMILTON, R.T., y HAPER, D. A. (1994). "The entrepreneurs in theory and practice". *Journal of Economic Studies*, 21 (6), pp. 3-18.

HARRISON, R.T., y MASON, C.M. (1992). "The roles of investors in entrepreneurial companies: A comparison of informal investors and Venture Capitalist". *Paper presented at the Babson Conference of Entrepreneurship, INSEAD, France*.

HERNÁNDEZ CALVA, F. y CUATEPOTZO MÉNDEZ, J. (2019). "Tipos de emprendedores". *Boletín Científico De Las Ciencias Económico Administrativas Del ICEA*, 7(14), 41-42.

Global Entrepreneurship Monitor: informe GEM España 2018-2019.

Global Entrepreneurship Monitor: informe GEM La Rioja 2018.

KANTIS, H., ANGELELLI, P., y MOORI, V. (2004). "El Desarrollo Emprendedor. América Latina y la experiencia Internacional". Washington: Banco Interamericano de Desarrollo Fundes Internacional.

KIRZNER, I. M. (1973). "Competition & Entrepreneurship", *University of Chicago Press, Chicago*.

KIRZNER, I. M. (1999). "Creative and/or alertness: A reconsideration of the Schumpeterian entrepreneur", *The Review of Austrian Economics*. 11, 5-17.

KNIGHT, F. (1921): "Risk, Uncertainty, and Profit", *Houghton Mifflin Company, Nueva York*.

KUNDEL, S.W. (1991). "The impact of strategy and industry structure on new venture performance". *Doctoral Dissertation. The University of Georgia, Athens*.

LEVIE, J., y AUTIO, E. (2011). "Regulatory Burden, Rule of Law, and Entry of Strategic Entrepreneurs: An International Panel Study", *Journal of Management Studies*, Vol. 48, Num. 6, pp. 1392-1419.

MARINA, J.A. (2012). "Libro Blanco. Como construir una cultura del Emprendimiento, la Innovación y la Excelencia. Una pedagogía de la innovación social". Fundación Repsol.

MARULANDA VALENCIA, F. y MORALES GUALDRÓN, S. (2016). "Entorno y motivaciones para emprender". *Revista Escuela De Administración De Negocios*, (81), 12-28.

MARULANDA, F. Á. (2015). "Una contribución a la comprensión de las motivaciones del emprendedor y su conexión con el emprendimiento MIPES de Valle de Aburrá". Medellín: Universidad Nacional de Colombia.

MARVEL, M.R. y G. T. LUMPKIN (2007). *Technology Entrepreneurs Human Capital and its Effects on Innovation Radicalness, Entrepreneurship Theory and Practice*, Bingley, UK: Emerald Group Publishing.

MORRIS, J.Z., BERGMAN, L., KRUYER, A., GERTSBERG, M., GUIGOVA, A., ARIAS, R., y POGORZELSKA, M. (2008). "Mutations in the *Drosophila* mitochondrial tRNA amidotransferase, *bene/gatA*, cause growth defects in mitotic and endoreplicating tissues". *Genetics* 178(2): 979-987.

PAÑOS CASTRO, J. (2017). "Educación emprendedora y metodologías activas para su fomento". *Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado*, 20 (3), 33-48.

PATUREL, R. (1997). "Pratique du management stratégique". Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.

PRAAG, V. (1995). "Determinants of Willingness and Opportunity to Start as an Entrepreneur". *Kyklos*, Wiley Blackwell, vol. 48(4), 513-540, November.

PRIMO TAPIA, W., y TURIZO TAPIA, H. (2017). "Emprendedor y empresario: una construcción desde la dinámica del pensamiento económico". *Inquietud empresarial*, 16(1), 15-52.

RAUCH, A. y FRESE, M. (2007). "Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success". *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16(4), 353-385.

REYES, L.E. (2011). "Análisis de la actividad emprendedora en España". *Revista de estudios de juventud*, diciembre 12 n° 99.

RODRÍGUEZ, C., y JIMENEZ M. (2005). "Emprenderismo, acción gubernamental y academia". *Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, diciembre 15 n° 26.

RUANO, L.A. (2017). "El capital riesgo en La Rioja e instrumentos de apoyo a los emprendedores y las empresas". *Anuario de Capital Riesgo*. N° 2017, 203-221.

SCHUMPETER, J. (1984). "The Meaning of Rationality in the Social Sciences". *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*. Alemania.

SECO, M. (2008). "Capital riesgo y financiación de pymes". Colección EOI Empresas.

STEVENSON H.H. (2000). "Why Entrepreneurship Has Won!" Coleman White Paper (Usasbe National Conference, February 2000).

SUÁREZ-ÁLVAREZ, J. y PEDROSA, I. (2016). "Evaluación de la personalidad emprendedora: situación actual y líneas de futuro". *Papeles del Psicólogo*, 37(1), 62-68.

TARAPUEZ CHAMORRO, E. y BOTERO VILLA, J. (2007). “Algunos aportes de los neoclásicos a la teoría del emprendedor”. *Cuadernos de Administración*, 20(34), 39-63.

VIVES, A. (2013). “Empleo y emprendimiento como responsabilidad social de las empresas”. *Revista Journal Georgetown University*, Vol 7. Núm 3. 1-19.